LIMA, LUNES 24 DE MARZO DEL 2025 · www.elcomercio.pe · AÑO 185 - Nº 92.562 - PRECIO EN LIMA S/4,00

El Comercio

DIRECTOR PERIODÍSTICO: JUAN AURELIO ARÉVALO MIRÓ QUESADA

DT -PÁGINA 16-

Óscar Ibáñez definirá en Cali el once de Perú ante Venezuela



Mundo -PÁGINA 11-

Se multiplican los atentados contra Tesla, la empresa de Elon Musk

PREMIOS LUCES



Vota por tus favoritos hasta el 1 de abril y gana un viaje a Madrid

TEMA DEL DÍA | **Así va la carrera rumbo a las elecciones del 2026** -PÁGINA 3-

Hay 41 partidos y otros tres están cerca de inscribirse

Escenario. Tres agrupaciones de izquierda, cuyos líderes han estado ligados al golpista Pedro Castillo, aún esperan el visto bueno del Jurado Nacional de Elecciones. Se han presentado tachas contra ellas por ser "radicales".

Plazos. Normativa establece que solo las organizaciones políticas inscritas hasta el 12 de abril pueden participar en los próximos comicios. Reciente ley amplió el período para el registro de alianzas electorales.

NO TE PASES

El Comercio presenta mil papeletas ciudadanas contra malos choferes

-PÁGINA 8-

EXPERTOS ADVIERTEN RIESGOS

Norma habilita que el 'cofre' de Boluarte pueda pernoctar fuera de Palacio

-PÁGINA 6-

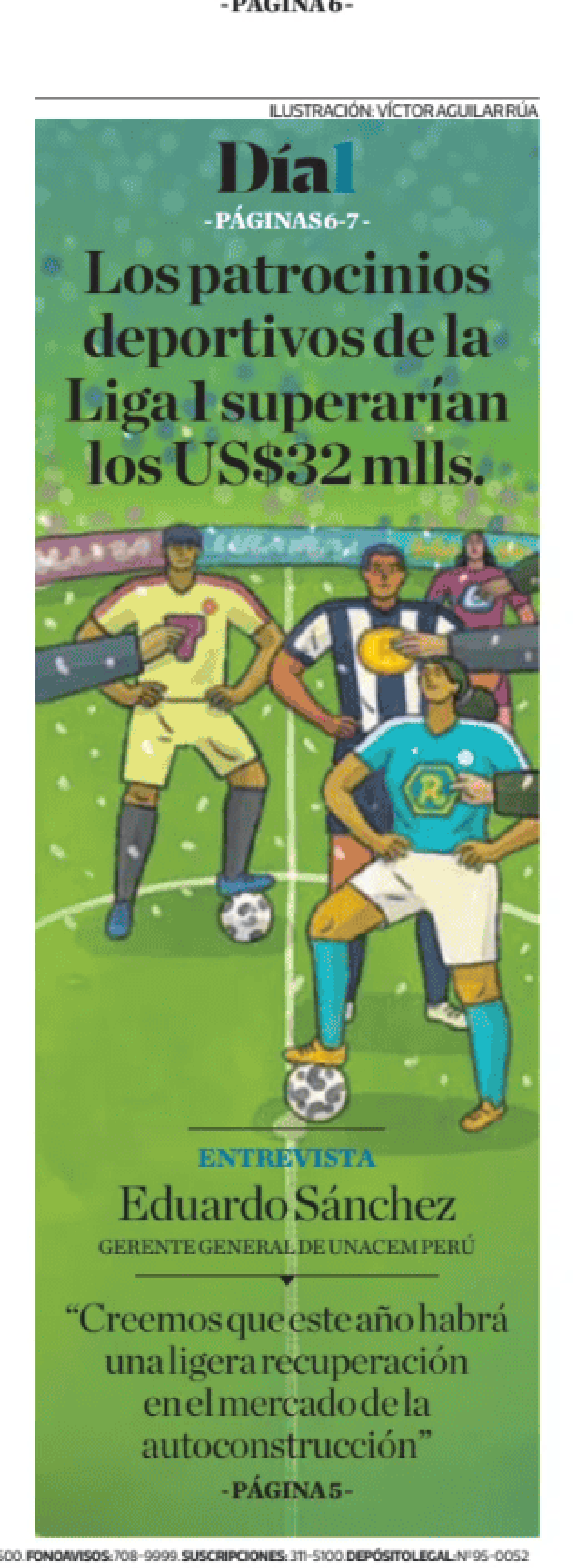
EFE

ESTUVO 38 DÍAS INTERNADO -PÁGINA 10-

Miles de fieles celebran el alta médica del papa Francisco

El Sumo Pontífice saluda a la multitud desde una ventana del hospital Gemelli, en Roma. El hecho se transmitió en vivo en la Plaza de San Pedro.

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA



ENTREVISTA

Roberto de la Tore

PRESIDENTE DE LA CCL



PIDE LIDERAZGO Y EXPERIENCIA EN EL MINISTERIO DEL INTERIOR -PÁGINA 4-

"Si tenemos a otro ministro que sigue con enfrentamientos, no solucionaremos nada"

7 755767 141437

PRECIOS EN PROVINCIAS: ENVÍO TERRESTRE S/.4,00 Y AÉREO S/.5,00. **EDICIÓN:** 32 PÁGS, 2 CUERPOS. **SEDE PRINCIPAL:** JR. SANTA ROSA 300 (ANTES JR. MIRÓ QUESADA), LIMA 1. **REDACCIÓN:** 311-6310. **PUBLICIDAD:** JR. JORGE SALAZAR ARAÓZ 171 URB. SANTA CATALINA, LA VICTORIA 311-6500. **FONOAVISOS:** 708-9999. **SUSCRIPCIONES:** 311-5100. **DEPÓSITO LEGAL:** Nº 95-0052

LEE MÁS
Conoce la posición editorial de El Comercio sobre los grandes temas de la semana



Crimen por TV

La guerra contra el crimen no la ganarán solo las municipalidades. Aquí los actores centrales son otros, entre los que se cuenta a la policía, la fiscalía, el Poder Judicial y el Congreso. Pero eso no quiere decir que los alcaldes y sus equipos se puedan desentender del principal problema de la ciudadanía hoy por hoy.

Por eso debe llamar la atención el tipo de gasto en seguridad ciudadana que hacen los municipios. Y de acuerdo con un informe publicado ayer en este Diario, el espacio para mejorar las inversiones en el sector es amplio. Por ejemplo, las centrales de videovigilancia –que incluyen sedes, equipos y software– son el principal gasto en este campo. Si bien estas pueden ser útiles para investigaciones posteriores, sirven de poco como mecanismo de respuesta inmediata ante un hecho delictivo, sobre todo si faltan unidades de patrullaje para una reacción rápida. Las decenas de miembros del serenazgo observando el asalto suceder por cámara podrían ser más efectivos en la calle previniéndolo.



El gasto municipal en seguridad ciudadana debería estar mucho mejor invertido.

Por otro lado, destaca también el gasto en uniformes para serenos, que asciende a S/23,9 millones en los distritos de Lima Metropolitana. Según fuentes de **El Comercio**, el monto es especialmente elevado por el desgaste, la alta rotación de personal y el pedido de algunos alcaldes para lucir el logo de su gestión. En consecuencia, se gasta más en uniformes –indumentaria que a la larga no hace mayor diferencia– que en equipos de comunicación o de protección para los mismos serenos. Ocho distritos, además, tienen brigadas caninas desde el 2023, con costos que oscilan entre S/61 mil y S/344 mil. Queda por explicar exactamente qué se ha conseguido con el uso de los canes.

No cabe duda de que las municipalidades son aliados fundamentales en el combate al crimen y que el gasto en seguridad ciudadana es urgente, pero este no se puede hacer de cualquier manera, ni mucho menos con cálculo político ni para las cámaras (de videovigilancia o de TV). Cualquier inversión debe tener un impacto medible sobre resultados concretos, en la forma de captura de delincuentes o de reducción general de la incidencia criminal. Más aún, los especialistas apuntan a la importancia crucial de la integración con sistemas más amplios, por ejemplo, a nivel de ciudad –no solo de distrito– y con la policía. De lo contrario, tan solo se traslada el problema de un distrito a otro. Las centrales de videovigilancia pueden verse modernas e impactantes, pero, si no son parte de un esfuerzo más grande, tarde o temprano los criminales descubrirán que son solo pantalla.



ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA

SEMÁFORO




LO MALO

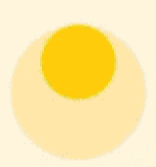

NI MALO NI BUENO


LO BUENO



UN NUEVO TREN PARA BENEFICIO DEL PAÍS

La firma del contrato de concesión del Tren Macho en abril marca un hito para el desarrollo del interior del Perú. Este proyecto modernizará el ferrocarril Huancayo-Huancavelica, beneficiando a 1,2 millones de habitantes y conectando mejor a Junín y Huancavelica. Con una inversión de 565 millones de dólares, se espera que este tren de altura sea uno de los más importantes en América Latina, impulsando la economía local y mejorando la calidad de vida en estas regiones al interior del país.



ALERTA POR LLUVIAS

El Senamhi ha emitido una advertencia de intensas lluvias en la sierra peruana hasta mañana martes, con acumulados de hasta 25 mm diarios y fenómenos como granizo, nieve, descargas eléctricas y ráfagas de viento. Estas condiciones podrían activar quebradas y generar huaicos, afectando varias regiones. Es crucial que la población tome precauciones, evite zonas de riesgo y siga las indicaciones de las autoridades locales para minimizar los impactos. La prevención es clave ante esta situación.



SANGRIENTO CRIMEN

En pleno estado de emergencia, un adolescente de 14 años fue brutalmente atacado por tres sujetos armados en San Juan de Lurigancho. El menor, interceptado en el jirón Río Marañón, recibió cerca de diez disparos mientras su acompañante escapó ileso. Este hecho evidencia la alarmante ausencia de patrullaje policial en zonas vulnerables. Las autoridades deben actuar con urgencia para garantizar la seguridad ciudadana, evitar que la violencia siga cobrando víctimas inocentes y que les caiga a los delincuentes el peso de la ley por sus crímenes.

El Comercio
INDEPENDENCIA Y VERACIDAD

Director Periodístico: JUAN AURELIO ARÉVALO MIRÓ QUESADA **Directores fundadores:** Manuel Amunátegui [1839-1875] y Alejandro Villota [1839-1861] **Directores:** Luis Carranza [1875-1898], José Antonio Miró Quesada [1875-1905], Antonio Miró Quesada de la Guerra [1905-1935], Aurelio Miró Quesada de la Guerra [1935-1950], Luis Miró Quesada de la Guerra [1935-1974], Óscar Miró Quesada de la Guerra [1980-1981], Aurelio Miró Quesada Sosa [1980-1998], Alejandro Miró Quesada Garland [1980-2011], Alejandro Miró Quesada Cisneros [1999-2008], Francisco Miró Quesada Rada [2008-2013], Fritz Du Bois Freund [2013-2014], Fernando Berckemeyer Olaechea [2014-2018], Francisco Miró Quesada Cantuarias [2008-2019], Juan José Garrido Koechlin [2018-2020]

PARRILLA ELECTORAL

El JNE debe definir la inscripción de tres grupos, cuyos líderes han estado ligados a Pedro Castillo, que podrían completar el trámite hasta el 12 de abril.

Código QR
Accede a la más completa información sobre el ámbito político:



Al 2026, hay 41 partidos en carrera y 3 están a punto de inscribirse

MARTIN HIDALGO

El próximo 12 de abril se cierra el primer hito electoral del 2025, pues se definirán a los partidos políticos que quedarán habilitados para las elecciones del 2026. Hasta la fecha existen 41 agrupaciones con el membrete legal y otras tres se encuentran en la recta final para determinar si logran meterse a la contienda del próximo año.

La lista de partidos inscritos quedó en 41 tras la declaración de ilegalidad de la agrupación de Antauro Humala por parte del Poder Judicial. Sin embargo, otros tres grupos izquierdistas tienen opciones de meterse a la parrilla antes del 12 de abril: Adelante Pueblo Unido (de Aníbal Torres), Unidad Popular (de Duberlí Rodríguez) y RUNA (de Ciro Gálvez).

Estas tres agrupaciones, cuyos líderes han estado ligados a Pedro Castillo, obtuvieron su síntesis —documento otorgado después de levantar las observaciones del Jurado Nacional de Elecciones— y se encuentran en período de tacha. Precisamente, Armando Barrantes, secretario nacional de Organización de Avanza País, ha presentado tachas contra los tres grupos alegando que "la inscripción de partidos radicales amenazan al Perú". Estas tachas buscan alargar los plazos e impedir que logren su inscripción antes del 12 de abril próximo. Esto debido a que, con la tacha, debe convocarse a audiencia y recibir descargos.

José Manuel Villalobos, abogado especialista en temas electorales, afirmó que la normativa legal es clara al establecer que solo los partidos inscritos hasta el 12 de abril pueden entrar en contienda para las elecciones del 2026. Según recordó, en las elecciones subnacionales 2022 algunas agrupaciones se quedaron fuera de contienda por no llegar al último día de plazo. "Al partido Fe en el Perú los tacharon y no pudieron postular. El 14 de junio, cuando se cerró el plazo, estaban aún en apelación de la tacha. Igual pasó con el partido Demócrata Verde, que se quedó fuera por un día", dijo.

—Escenario complejo—

El analista político Enzo Elguera destacó que no se llegue a concretar la estimación de 50 partidos que brindó el JNE, pero indicó que igual nos encontramos ante un panorama complejo de varios logos en el que resultará difícil pedir a los electores una reflexión antes de emitir su voto.

El Congreso acaba de aprobar una ley que, entre varias modificaciones, amplía el plazo de inscripción de alianzas electorales hasta agosto. Para Elguera, hasta la fecha no vemos avances en las alianzas debido a la percepción de que estas solo resultarían beneficiosas para los partidos pequeños. "Por el momento se ve como un intento de los pequeños por sobrevivir. Para los partidos grandes implica una complejidad porque deben repartir cuotas, sobre todo en las listas de candidatos en regiones para el Congreso", mencionó el analista.

Por otro lado, Elguera refirió que se empezarán a ver más acciones de campaña. "Ya hemos visto apariciones como la de Rafael Belaunde en Lima o Zósimo Cárdenas en regiones", apuntó.

Otra muestra de lo referido por el CEO de Imasolu es la aparición de pintas proselitistas de Phillip Butters, precandidato presidencial de Avanza País.

Las marcas partidarias con membrete legal

Solo las agrupaciones que logren el membrete legal hasta el 12 de abril podrán participar en los próximos comicios. Los logos y sus principales precandidatos voceados para la disputa presidencial.

Acción Popular  Alfredo Barnechea

Avanza País  Phillip Butters

Frepap  Jonás Ataucusi

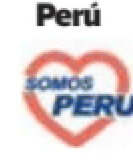
Libertad Popular  Rafael Belaunde

Ciudadanos por el Perú  Nicanor Boluarte

Partido de los Trabajadores y Emprendedores  Angélica Sayán

Unido Perú — Charlie Carrasco

Perú Federal — Virgilio Acuña

Somos Perú  George Forsyth

País para Todos  Carlos Álvarez

Fuerza Moderna  Fiorella Molinelli

Perú Primero   Mario Vizcarra

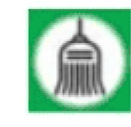
PRIN  Walter Chirinos

Unidad y Paz   Roberto Chiabra

Podemos  José Luna

Progresemos  Hernando de Soto

Salvemos al Perú   Mariano González

Frente de la Esperanza 2021   Fernando Olivera

Partido Morado  Mesías Guevara

Ahora Nación  Alfonso López Chau

Batalla Perú  Zósimo Cárdenas

Fuerza Popular  Keiko Fujimori

Nuevo Perú — Verónika Mendoza

Partido Patriótico del Perú  Herbert Caller

Perú Libre — Waldemar Cerrón

Peruanos Unidos  Tomás Gálvez

PPC  Óscar Valdés

Alianza para el Progreso — César Acuña

Fe en el Perú — Álvaro Paz de la Barra

Juntos por el Perú — Roberto Sánchez

Apra — Jorge del Castillo

Obras — Ricardo Belmont

Partido del Buen Gobierno  Jorge Nieto

Demócrata Verde  Alex Gonzales

Cooperación Popular — Yonhy Lescano

Perú Acción — Francisco Diez Canseco

Voces del Pueblo — Guillermo Bermejo

Sí Creo — Carlos Espá

Perú Moderno — Carlos Anderson

Primero la Gente — Marisol Pérez Tello

Renovación Popular  Rafael López Aliaga



Los tres partidos en proceso de inscripción que tienen opciones de lograr su inscripción hasta el 12 de abril.

Adelante Pueblo Unido  Aníbal Torres

Unidad Popular  Duberlí Rodríguez

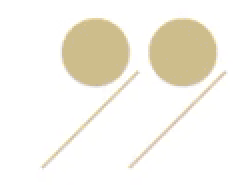
RUNA   Ciro Gálvez

Fuente: Registro de Organizaciones Políticas (ROP) del Jurado Nacional de Elecciones / Elaboración propia.

ENTREVISTA

ROBERTO DE LA TORE

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima



"El nuevo titular del Mininter debe generar consensos"

De la Tore pidió a la presidenta que el próximo ministro tenga capacidad de gestión, credibilidad y experiencia en seguridad. "No puede estar peleándose", indicó.

VÍCTOR REYES PARRA

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



El presidente de la CCL recalcó que el crecimiento económico depende del tema de la inseguridad.

Para Roberto de la Tore, presidente de la Cámara de Comercio de Lima, la designación del próximo ministro del Interior será clave, pues el avance de la criminalidad afecta directamente a la economía del país y a las inversiones. Asimismo, remarcó que medidas como los estados de emergencia seguirán sin funcionar si no hay una estrategia detrás.

—En una entrevista a este Diario en octubre pasado, Ud. dijo que Juan José Santiváñez debía salir antes del plazo de 60 días que se había dado si no había resultados del estado de emergencia declarado por entonces.

Él dijo que iba a dar un paso al costado si no funcionaba y, como todos vimos, no tuvieron éxito los estados de emergencia. Creo que ahora el Congreso ha tomado una decisión correcta, porque responde al pedido de la ciudadanía. Toda la ciudadanía estaba pidiendo su salida y por el lado empresarial también, sobre todo las mypes, los pequeños empresarios y organizaciones sociales, los más afectados por la delincuencia y la criminalidad.

— ¿Por qué el Congreso tardó tanto en tomar esa decisión?

Bueno, felizmente ya la tomó. Lo que hay que ver es quién viene. Nosotros exhortamos a la presidenta [Dina Boluarte] a que designe un nuevo ministro del Interior, que tenga liderazgo, experiencia en seguridad, sobre todo en inteligencia, que es lo es lo principal. Tiene que tener capacidad de gestión, integridad, que no tenga estos problemas personales. Que tenga credibilidad, que genere consensos y que pueda articular con todos los otros actores: fiscalía, Poder Judicial, INPE. No puede estar peleándose.

— Solo cambiar al ministro no soluciona todo el problema. ¿Qué debe ocurrir ahora?

Hay cuatro cosas importantes en esta lucha contra la criminalidad: liderazgo, que tiene que partir de la misma presidenta; presupuesto, sin dinero no se va a poder hacer nada; inteligencia, la clave para poder ir ganando algunas batallas; y articulación entre todos los actores. Se tiene que diseñar toda una estrategia integral.

— La presidenta, que defendió a Santiváñez hasta el final, dio a entender que el nuevo ministro tendría su mismo perfil...

Si tenemos [como ministro] a otra persona que va a seguir con enfrentamientos, no vamos a solucionar nada. El trabajo conjunto y en equipo es la clave. Debe ser alguien que no tenga ningún cuestionamiento.

— ¿Cuán importante para el futuro inmediato del país es la designación de un nuevo ministro del Interior?

Definitivamente, el avance de la criminalidad afecta directamente a la economía del país, a las inversiones. Las inversiones extranjeras que puedan venir pueden decir "este país es muy inseguro, tiene alta criminalidad, me voy a otro lado". Las mismas inversiones nacionales se ven un poco retraídas por el tema de seguridad. Han cerrado más de 2.000 bodegas. Todas esas personas se quedan sin trabajo, disminuyen sus ingresos, tienen menos capacidad de consumo y si no hay consumo, eso afecta al crecimiento. Todo está ligado.

— ¿Qué impresión tiene del panorama electoral al 2026? Hay más de 40 partidos, aún no hay alianzas establecidas...

Hay preocupación porque va a ser un proceso muy complejo. Se tiene que tratar de promover alianzas en todo lo que se pueda. La otra preocupación es que, al haber tanta cantidad de partidos, alguien puede pasar a la segunda vuelta con 10%. Es un porcentaje muy bajo para tener representatividad y legitimidad de la población.



"La inseguridad se ha convertido en uno de los principales enemigos de la recuperación económica y la reducción de la pobreza".



"La marcha del viernes es comprensible, pues la ciudadanía está expresando un hartazgo sobre el actual manejo de la criminalidad".

Expresidenta de Essalud estuvo durante cirugías de Dina Boluarte

Exfuncionaria monitoreó desarrollo de operaciones, según testigo protegida, reveló "Panorama".

Una testigo protegida aseguró al Ministerio Público que María Elena Aguilar, expresidenta de Essalud, estuvo presente durante las cirugías a las que sometió la mandataria Dina Boluarte a mediados del 2023, reveló "Panorama".

La testigo relató que la exfuncionaria estuvo afuera del quirófano monitoreando el desarrollo de las cirugías. Incluso tenía todo preparado en caso de que se presentase una emergencia.

Aguilar era amiga del Dr. Mario Cabani y colaboradora habitual de su clínica, pero cuatro meses después se convirtió en presidenta del Seguro Social de Salud.

"También se hace presente la Dra. María Elena Aguilar. Ella estuvo en todo momento en el counter y le dice a la secretaria Patricia Muriano que esta profesional era la encargada de monitorear todas las conexiones, y si necesitaban apoyo de sangre que todo estaba coordinado en el hospital Casimiro Ulloa", narró la testigo protegida N° 15-2024.

Además, indicó que Muriano sacó una cita para la presidenta en la clínica Sanna de San Borja. No obstante, el doctor que la atendió le dijo que no era necesario operarla.

Boluarte contaba con un seguro EPS, pero los seguros médicos no cubren operaciones estéticas ni rinoplastías. La testigo asegura que la mandataria buscaba un lugar para operarse la nariz, cuyos costos puedan ser cubiertos por su seguro.

JOEL ALONZO / ARCHIVO



Según varias versiones, Boluarte pasó dos noches internada tras ser operada.

Una directiva permite que el 'cofre' pernocte fuera de Palacio

Se trata de una modificación que abarca solo a los vehículos del despacho presidencial asignados al servicio de la jefa del Estado y a su familia. Expertos critican la normativa.



VIOLETA AYASTA / ARCHIVO

El proyecto de nueva directiva de los vehículos para la presidenta y familia se publicó el 15 de enero y sigue vigente.



ALEXANDER VILLARROEL ZURITA

En medio de la investigación del Caso 'Cofre', y un par de meses después de la diligencia de reconstrucción que llevó a cabo la fiscalía de todo el trayecto que hizo la presidenta Dina Boluarte hacia el sur de Lima, una nueva directiva fue gestionada dentro de Palacio de Gobierno.

Se trata de una normativa que excluye a los vehículos asignados al servicio oficial de la jefa del Estado, así como a los destinados a su propia familia, de una prohibición expresa que regía para toda la flota vehicular del despacho presidencial: la de no poder pernoctar fuera de las instalaciones del Ejecutivo.

La modificación se empezó a gestionar –al menos documentalmente– el 19 de diciembre pasado, cuando Lessner León Espinoza, responsable del Área de Transportes, elevó un informe a la Oficina de Operaciones del despacho presidencial, al que accedió **El Comercio**.

Allí, León recomendaba la actualización de la directiva de administración de vehículos, indicando que la vigente regía desde setiembre del 2017 y que una disposición señalaba que las directivas debían ser revisadas cada dos años. Para ello, se remitió un proyecto de nueva directiva.

No obstante, en ninguno de los apartados del documento se brinda una justificación detallada de por qué se realiza cada cambio en la directiva de vehículos, ni se argumenta su imperante necesidad. Incluso, ni siquiera se llega a mencionar la excepcionalidad planteada para los vehículos asignados a la mandataria y a su familia. Aun así, la propuesta para la nueva directiva avanzó favorablemente, fue publicada el 15 de enero.

–Antes y después–

En la práctica, con la nueva directiva, se habilita a que vehículos del despacho presidencial, como el 'cofre' y otros, estén permanentemente en un determinado lugar, sin una temporalidad definida e incluso pernoctando fuera, a expectativa de la jefa del Estado o de su familia, contrario a los criterios de seguridad ya estipulados. Además, supone una suerte de "candado" normativo, ante cualquier cuestionamiento que pueda surgir por ello.

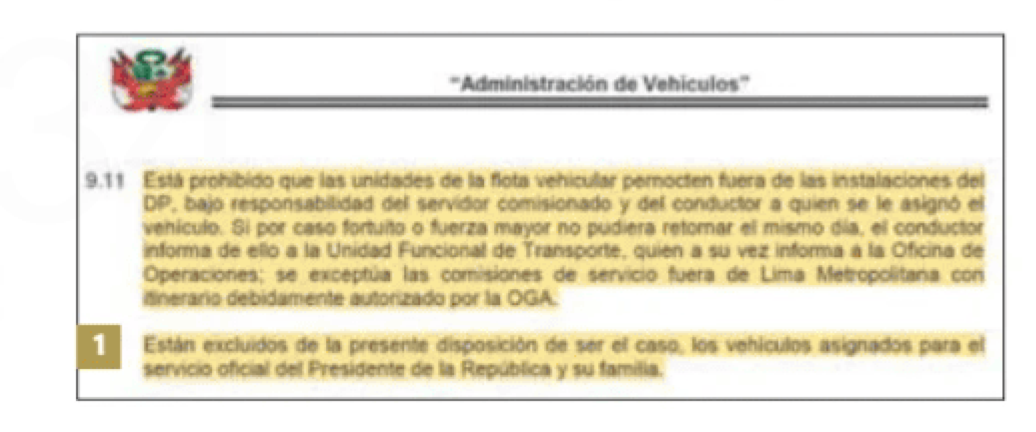
El exjefe de la Dirección Nacional de Inteligencia Juan Carlos Liendo remarcó a **El Comercio** que la norma anterior ya contemplaba aquellos casos excepcionales, por términos de distancia u otros factores, donde se permitía que los vehículos no retornen a la sede del Ejecutivo y puedan pernoctar fuera sin mayor problema. Por tal motivo, sostuvo que "no hay razón para cambiar la norma". "Convertir lo inusual en normal implica también un riesgo de seguridad en sí mismo; y tendría una razón política", manifestó.

El exdirector de la PNP Eduardo Pérez Rocha consideró que con esta modificación podría generarse una situación delicada, al recordar que los vehículos utilizados por Boluarte tampoco cuentan con rastreo satelital. Opinó que no se está velando por la seguridad.

"Quiere decir que, en este momento, no hay ninguna forma de ubicar y hacer seguimiento a los vehículos de la presidenta y sus familiares, porque no tienen GPS y, al estar exonerados de retornar a la base, en cualquier momento pueden estar sujetos a intervenciones, incluso delincuenciales", advirtió.

Un cambio cuestionable

1. La nueva directiva podría implicar un riesgo para la seguridad presidencial. 2. La norma anterior contenía una excepción a la regla en ciertos casos.



"Administración de Vehículos"

9.11 Está prohibido que las unidades de la flota vehicular pernocten fuera de las instalaciones del DP, bajo responsabilidad del servidor comisionado y del conductor a quien se le asignó el vehículo. Si por caso fortuito o fuerza mayor no pudiera retornar el mismo día, el conductor informa de ello a la Unidad Funcional de Transporte, quien a su vez informa a la Oficina de Operaciones; se exceptúa las comisiones de servicio fuera de Lima Metropolitana con itinerario debidamente autorizado por la OGA.

1 Están excluidos de la presente disposición de ser el caso, los vehículos asignados para el servicio oficial del Presidente de la República y su familia.

"LINEAMIENTOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE VEHÍCULOS DEL DESPACHO PRESIDENCIAL"

7.4. Los vehículos solo serán conducidos por personal asignado por el Área de Transportes. Dicho personal deberá portar, en todo momento, el fotocheck que lo identifique como servidor del Despacho Presidencial.

7.5. Cada vehículo del Despacho Presidencial debe tener un Registro Administrativo Vehicular, cuya información será recabada por la Oficina de Abastecimiento y custodiada por el Área de Transportes, que también es la responsable de su permanente actualización.

7.6. El Área de Control Patrimonial y el Área de Transportes realizarán los inventarios físicos semestrales de los vehículos (al 30 de Junio y al 31 de diciembre de cada año).

7.7. La Oficina de Operaciones, a solicitud del Área de Transportes, requerirá mediante Informe Técnico a la Oficina General de Administración, la baja física de aquellos vehículos que se encuentren en mal estado de conservación, cuyo costo de mantenimiento o reparación sea muy oneroso o resulte mayor a su valor real del mercado.

7.8. Está prohibido que los vehículos pernocten fuera de las instalaciones del Despacho Presidencial, bajo responsabilidad del personal comisionado y del conductor a cuyo cargo haya sido asignado el vehículo. Si por caso fortuito o fuerza mayor no pudiera retornar el mismo día, el conductor informará al Área de Transportes y a la Oficina de Operaciones, los cuales a su vez deberán informar del hecho a la Oficina General de Administración.

2


Camisas
INNOVACIÓN EN
CADA FIBRA
Él
CAMISAS
DESDE
3x S/99.90
JOHN HOLDEN
JOHN
DONATELLI
VAN HEUSEN
Encuéntranos en todas nuestras tiendas Él a nivel nacional. Contamos con tallas grandes.
Vigencia del 01/03 al 31/03 de 2025 o hasta agotar stock de 50 unidades. No acumulables con otras promociones. Códigos seleccionados.

El Comercio presenta mil papeletas ciudadanas contra malos choferes



JOSÉ CAYETANO CHÁVEZ

CAMPAÑA. Las multas han sido formuladas a partir de registros fotográficos y audiovisuales enviados por lectores sobre vehículos que utilizaron ilegalmente la vía auxiliar de la Panamericana Sur. La Sutrán gestionará el proceso para sancionar a esos conductores.

El 2 de enero, **El Comercio** publicó las placas de rodaje y nombres de propietarios de 110 vehículos que ocuparon ilegalmente la vía auxiliar de la carretera Panamericana Sur –zona designada para atender emergencias– durante los días de Año Nuevo. Entre los vehículos registrados se encontraron unidades que acumulaban decenas de papeletas y miles de soles en deudas por estas faltas. La mayoría de casos correspondía a vehículos que se dedicaban el servicio informal de transporte usando la vía auxiliar.

Al día siguiente, abrimos un canal de WhatsApp (937-714-189) para recibir más reportes de este tipo de infracción en la Panamericana Sur a través de fotografías y videos de nuestros lectores.

Con este registro fotográfico y audiovisual enviado por ustedes, el equipo de la campaña #NoTePases de **El Comercio** formuló mil papeletas ciudadanas. La realización de las papeletas está amparada por el Reglamento Nacional de Tránsito, que faculta a cualquier peruano a presentar una denuncia contra choferes que cometen una infracción.

Las papeletas serán presentadas hoy en la sede principal de la Superintendencia de Transporte Terrestre de Personas, Carga y Mercancías (Sutrán). Cada una de estas indica la placa y el nombre del propietario del vehículo, así como la fecha, la hora y el lugar del ingreso indebido a la vía auxiliar en la Panamericana Sur.

Asimismo, cada denuncia cuenta con un video en el que se observa claramente el uso irresponsable de esta berma.

El objetivo principal de esta iniciativa no es solo castigar a los infractores, sino también generar conciencia colectiva sobre la importancia de respetar las normas de tránsito. Por ello, cada denuncia enviada al WhatsApp de #NoTePases es una contribución directa hacia la construcción de un sistema de transporte más seguro y ordenado para todos los peruanos. Desde su inicio en el 2018, la campaña #NoTePases ha trabajado incansablemente para fomentar un tránsito más seguro y responsable.

El número de WhatsApp habilitado por **El Comercio** para que los ciudadanos puedan hacer sus denuncias continuará recibiendo fotos y videos. Próximamente, se ampliará la cobertura a más zonas de Lima y se recibirán reportes de otras infracciones de tránsito.

Para ser parte de esta iniciativa, debe enviar videos de los vehículos invadiendo la vía auxiliar de la Panamericana Sur. La placa debe notarse con claridad. Agradeceremos que comparta los videos en HD. Además, debe mencionar los siguientes datos: fecha, hora y ubicación (kilómetro y distrito de preferencia) en los que se observó el vehículo. Indíquenos también en qué sentido de la carretera viajaba esta unidad.

–Sanción–

'Bermas' es el nombre técnico de las vías auxiliares. Invadirlas implica cometer la falta G11 del Reglamento Nacional de Tránsito, infracción grave que se sanciona con una multa de 8% de una UIT (428 soles según su valor en el 2025) y la pérdida de 20 puntos en el carnet de conducir.

–El reportaje–

El equipo de la campaña #NotePases recorrió la Panamericana Sur por dos horas el 27, 28, 29, 31 de diciembre, y el 1 de enero. Entre los vehículos captados, uno de los casos más llamativos es el de la miniván de placa P2X-078.

El sistema de papeletas pendientes de pago del SAT mostró que la unidad registraba 24 faltas, ocho de ellas muy graves. Debía 22.324 soles en papeletas y tenía el SOAT y la revisión técnica vencidos.

Otro vehículo infractor, un colectivo de placa BWX-570, registraba, de acuerdo con el SAT, 20 papeletas, 16 de ellas muy graves. Por esto, tenía una deuda de 150.216,58 soles.

JESÚS SAUCEDO / ARCHIVO



Durante las fiestas por Año Nuevo, se identificaron 110 vehículos que invadieron la vía auxiliar de la Panamericana Sur.

DE SUMA IMPORTANCIA

Es importante que las vías auxiliares permanezcan libres para que el personal de rescate atienda raudamente cualquier imprevisto.

Invadirlas no solo impide la solución de una urgencia, puede ser la diferencia entre la vida y la muerte.

Atacan a balazos el autobús de banda musical en la región Piura

La madrugada de ayer, el bus de la Banda Show La Huaranchal fue atacado a balazos mientras estaba estacionado en la zona de San Clemente, en la región Piura. Ninguno de los integrantes de la agrupación se encontraba en el vehículo durante el atentado, debido a que estaban descansando en un local designado para ellos. Así lo indicó la banda en un comunicado oficial difundido por Facebook.

"El ataque dejó dos impactos de bala en el vehículo, y hasta el momento desconocemos quiénes fueron los responsables o las razones de este atentado", se lee en la publicación.

La agrupación indicó que ya han presentado la denuncia en la comisaría. Asimismo, exigen "a las autoridades mayor acción frente a la creciente ola de delincuencia que pone en riesgo la vida de ciudadanos inocentes".

Este hecho ocurre poco después del ataque registrado contra el bus de la orquesta Armonía 10, en el cual falleció el vocalista Paul Flores.

Luego de ese atentando, reportado en San Juan de Lurigancho, el Ejecutivo decretó estado de emergencia por 30 días en Lima Metropolitana y el Callao. Asimismo, el viernes, diversos colectivos, gremios y ciudadanos marcharon en contra de la inseguridad.

ANDINA



Ningún miembro de la banda estaba dentro del vehículo durante el ataque.

El Minsa realiza campaña para la prevención del cáncer de cuello uterino

El Ministerio de Salud (Minsa) inició una campaña gratuita, llamada Unidos por lo Único, con el fin de prevenir el cáncer de cuello uterino, el segundo cáncer más frecuente en las peruanas. A diario 12 de ellas son diagnosticadas y seis fallecen por la enfermedad.

La campaña se realizará hasta el 29 de marzo, e incluye el tamizaje en sus tres modalidades: citología, inspección visual y la prueba molecular para el virus del papiloma humano (VPH), así como la vacunación contra el VPH y consejería para la prevención de esta enfermedad, el principal factor de riesgo para el desarrollo de cáncer de cuello uterino.

El tamizaje está dirigido a mujeres de 25 a 64 años mientras la vacunación contra el VPH es para niñas, niños y adolescentes de 9 a 18 años. La consejería es abierta para toda la población.

Para mayor información sobre la campaña uno puede llamar a la línea gratuita 113 o acceder a la web del Minsa.

MIRADA



Pía Quispe Lozano
Economista

Según la app de ReAcciona, en el 2018 se inició un proyecto de inversión pública por S/17,8 millones para infraestructura y equipamiento. A la fecha, se han ejecutado S/9,6 millones, pero el proyecto no culminará hasta el 2030.

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA



Héroes en crisis: la deuda con los bomberos

Imaginen un mundo donde los héroes no tienen capas ni superpoderes, ni siquiera las herramientas básicas para cumplir su misión. No es el guion de una película, sino la realidad que enfrentan los bomberos voluntarios en nuestro país. Hombres y mujeres que, con coraje y altruismo, combaten incendios, atienden emergencias y enfrentan desastres naturales, muchas veces con las manos vacías.

Hace unas semanas, mientras Lima ardía, los bomberos voluntarios fueron la primera y última línea de defensa. Sin maquinaria adecuada, sin equipos modernos y, en muchos casos, sin el apoyo necesario, los hombres de rojo lucharon contra las llamas con lo poco que tenían. Su labor es heroica, pero también es una tragedia que, en pleno siglo XXI, dependamos de su sacrificio sin brindarles las herramientas mínimas para hacer su trabajo.

Según el diagnóstico de brechas del Ministerio del Interior, el 78% de las 247 compañías de bomberos en el país operan en condiciones inadecuadas. Esto significa que casi 8 de cada 10 estaciones carecen de infraestructura, equipamiento y recursos básicos. Muchos de los equipos que utilizan son donaciones de segunda mano, obsoletos o inoperativos. ¿Cómo podemos pedirles que salven vidas si no les damos lo necesario para protegerse a sí mismos?

> "La inversión pública en servicios esenciales es un pilar estratégico para el desarrollo y la reducción de brechas sociales".

Un ejemplo concreto es la Compañía de Bomberos N° 100 de San Isidro, que participó en la contención del incendio de casi una semana en un almacén de Barrios Altos. Según datos de la app ReAcciona, en el 2018 se inició un proyecto de inversión pública valorizado en S/17,8 millones para mejorar su infraestructura y equipamiento. A la fecha, se han ejecutado S/9,6 millones, pero el proyecto no culminará hasta el 2030. Para este año, solo se ha asignado poco más de un millón de soles, lo que evidencia la falta de prioridad en su ejecución. Mientras tanto, los bomberos siguen trabajando con equipos obsoletos, exponiéndose a riesgos innecesarios.

La pregunta es: ¿qué estamos haciendo como sociedad para cambiar esta realidad? Plataformas como ReAcciona nos permiten monitorear el avance de estos proyectos y exigir transparencia y eficiencia en su ejecución. Sin embargo, no basta con observar; debemos actuar. El sector privado tiene un rol crucial. Las empresas pueden contribuir no solo con donaciones, sino con alianzas estratégicas que permitan modernizar el equipamiento y la infraestructura de los bomberos a través de obras por impuestos, favoreciendo la inversión en seguridad y bienestar colectivo.

La inversión pública en servicios esenciales es un pilar estratégico para el desarrollo y la reducción de brechas sociales. Su efectividad depende no solo de la asignación presupuestaria, sino de mecanismos rigurosos de transparencia y rendición de cuentas que aseguren su uso eficiente. Fortalecer estas instituciones mediante una gestión adecuada y una colaboración intersectorial es fundamental para garantizar su operatividad y, con ello, avanzar hacia una sociedad más equitativa y resiliente. La vigilancia constante de estos recursos no es opcional, sino una responsabilidad colectiva para maximizar su impacto en el bienestar común.

El Papa recibe el alta médica y hace su primera aparición en público

FE. Francisco abandonó el Policlínico Gemelli de Roma, donde estuvo internado 38 días por una grave infección respiratoria. El pontífice también decidió hacer un recorrido por las calles del centro de la capital italiana e hizo un pedido de alto el fuego en la franja de Gaza.

AFP



El equipo médico de Francisco ha prescrito que debe "continuar parcialmente terapias farmacológicas orales" y cumplir un período de reposo de al menos 2 meses.

El papa Francisco ha abandonado ayer el Policlínico Gemelli de Roma, donde ha permanecido 38 días ingresado por una grave infección respiratoria, poco después de reaparecer en público desde una ventana del hospital, desde la que agradeció el apoyo de la multitud que esperaba verlo.

Francisco, en el texto del Ángelus que se difundió ayer por escrito por sexto domingo consecutivo, se mostró "entristecido" por los bombardeos israelíes en Gaza y pidió "un alto el fuego definitivo".

—Recorrido por Roma—

El Sumo Pontífice dejó el hospital en dirección a su residencia en el Vaticano, pero, por sorpresa, cambió de rumbo cuando estaba llegando. En un movimiento inesperado, la comitiva encabezada por el pequeño vehículo que habitualmente utiliza el Papa para sus desplazamientos se desvió de su camino para desplazarse primero a la Iglesia de Santa María la Mayor, que custodia el ícono "Salus Populi Romani", del que Francisco es muy devoto y que visita siempre después de sus viajes.

Durante su recorrido por las calles del centro de Roma, que fue retransmitido en directo por la televisión pública italiana RAI, numerosas personas se detuvieron en las aceras para aplaudirlo, mientras Francisco, que llevaba las cánulas nasales para recibir oxígeno, saludaba desde el interior del vehículo y agradecía las muestras de cariño.

En la basílica romana, en la que Francisco quiere ser sepultado, el Papa dejó un ramo de flores en señal de agradecimiento a la Virgen tras su larga hospitalización y después la comitiva se dirigió, esta vez sí, a su residencia en la Casa de Santa Marta del Vaticano.

—Pulgar arriba—

El Sumo Pontífice argentino, de 88 años, abandonó el hospital poco después de asomarse a una ventana del segundo piso del Gemelli, en su primera aparición pública en seis semanas para saludar y bendecir a los fieles tras una hospitalización en la que sufrió dos graves crisis que pusieron su vida en peligro.

"Agradezco a todos", dijo ante la multitud que abarrotaba desde una hora antes las puertas del centro y las cámaras de televisión de medio mundo. Apareció en silla de ruedas, con buen aspecto y sonriente, mientras levantaba el pulgar y la multitud que lo esperaba gritaba: "Papa Francisco, papa Francisco".

"Veo a esa señora con las flores amarillas, qué bien", añadió con la voz muy debilitada señalando un ramo de rosas que llevaba una mujer y que, después de las palabras del Papa, dijo en medios vaticanos que se llama Carmela, que es de Calabria (sur de Italia) y que ha estado rezando por Francisco durante su hospitalización.

Sus ya famosas rosas amarillas llegaron a Francisco, que a su vez las entregó en Santa María la Mayor: "Él debía dar la bendición y en cambio vio mi ramo de rosas. Le deseo una pronta recuperación y que vuelva como antes entre nosotros", dijo Carmela.

Esta ha sido la primera aparición pública del Papa desde que el pasado 14 de febrero ingresara en el Gemelli por sus problemas de respiración, debido a una bronquitis por infección polimicrobiológica a la que se sumó una neumonía bilateral.

El 6 de marzo envió un mensaje de audio, en español y con una voz muy fatigada, durante el Rosario por su restablecimiento que se rezaba cada noche en la Plaza de San Pedro y el 16 de marzo el Vaticano publicó la primera foto del Papa en el Gemelli.

AFP

"Con tanta paciencia y perseverancia seguís rezando por mí. ¡Muchas gracias!", escribió Francisco en el texto del Ángelus.

También mostró preocupación por la situación en Gaza y pidió el compromiso de "las partes beligerantes".

Los muertos en Gaza superan los 50.000 tras últimos ataques

El Ministerio de Sanidad gazatí también registró 113.274 heridos desde el 7 de octubre del 2023.

El número total de muertos en la franja de Gaza desde el inicio de la ofensiva israelí en octubre del 2023 alcanzó ayer las 50.021 personas tras los últimos bombardeos del Estado hebreo contra el enclave palestino, informó el Ministerio de Sanidad gazatí en un comunicado.

"El número de muertos por la agresión ha ascendido a 50.021 y 113.274 la de heridos desde el 7 de octubre del 2023", dijo la cartera.

Además, el ministerio gazatí explicó en su nota que 233 víctimas han sido incluidas en su recuento de fallecidos tras completar y verificar sus datos, un trámite que ha aprobado el comité judicial "que hace seguimiento de personas desaparecidas".

Israel rompió el alto el fuego en la devastada franja el martes 18 de marzo y desde entonces los ataques israelíes se han cobrado la vida de al menos 673 personas y han dejado a más de un millar de personas heridas.

Además, solo en las últimas 24 horas los bombardeos de las tropas israelíes, concentrados sobre todo en Jan Yunis y Rafah (el sur del enclave palestino), han matado a 39 personas y han herido a 61, según el recuento de los pocos hospitales gazatíes que siguen funcionando.

Ayer, Defensa Civil de Palestina también recuperó dos cuerpos de entre los escombros, pese a que apenas dispone de maquinaria pesada para realizar estas tareas.

En tanto, la Municipalidad de Rafah recordó que el enclave padece "una grave escasez de artículos de primera necesidad y de tiendas de campaña" desde hace más de dos semanas por el bloqueo impuesto por Israel a la entrada de camiones con ayuda.

AP



Israel rompió la tregua el 18 de marzo y se ha cobrado la vida de 673 personas.


La policía investiga el incendio de varios vehículos en un centro de servicio Tesla el 18 de marzo del 2025 en Las Vegas.

Se multiplican ataques violentos contra las propiedades de Tesla

La fiscalía de EE.UU. ha imputado a tres personas por actos de "terrorismo interno" contra la empresa de Musk. En tanto, Trump amenaza con enviar a detenidos a El Salvador.

Bombas molotov contra concesionarios de Tesla, vehículos incendiados, disparos y vandalismo. Desde que el magnate Elon Musk forma parte del Gobierno de Estados Unidos, los ataques contra su empresa dentro y fuera del país se han multiplicado y han llevado al presidente Donald Trump a hablar de "terrorismo interno" y a amenazar con encarcelar en la prisión de Nayib Bukele en El Salvador a los responsables. Por lo pronto, ya hay tres personas detenidas que se exponen a penas de entre 5 y 20 años de cárcel.

Trump asumió la presidencia el 20 de enero y desde ese día Musk encabeza el nuevo Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE), que ha despedido o suspendido a miles de empleados públicos y ha exigido el acceso a sistemas de pago sensibles, como sucedió con Usaid, agencia internacional de ayuda.

—Protestas violentas—

A principios de este año surgió un movimiento de protesta contra las políticas de Musk y la administración Trump conocido como Tesla Takedown, cuyas acciones se han extendido incluso fuera de Estados Unidos.

Tienen una web con un mapa interactivo que permite localizar las concentraciones de manifestantes frente a concesionarios de Tesla en todo el mundo.

En una aparente reacción a las controvertidas decisiones de DOGE, empezaron a surgir ataques vandálicos contra la empresa de Musk. No se ha ligado directamente a Tesla Takedown con las acciones violentas.

El primer hecho ocurrió el 20 de enero, cuando un Tesla Cybertruck explotó frente al Trump International Hotel en Las Vegas. El conductor murió y siete transeúntes resultaron heridos.

Tras ello, han sucedido 13 actos violentos en Tigard, Loveland, Oregon, Boston, Owings Mills, Seattle, Lynnwood, Dedham, Salem y North Charleston. También en ciudades fuera de EE.UU. como Toulouse (Francia), Belfast (Irlanda del Norte) y Hamilton (Canadá).

En este último, el 20 de marzo, al menos 80 vehículos resultaron con daños por rayones en la carrocería y con ruedas.

La semana pasada, Trump dijo en Fox News que el vandalismo había sido pagado "por gente muy política de izquierda". En tanto, el FBI describió a los implicados en los ataques como "extremistas violentos domésticos".

LOS ACUSADOS

Según el Departamento de Justicia, uno de los acusados fue detenido "tras lanzar alrededor de ocho cocteles molotov contra un concesionario de Tesla situado en Salem (Oregon)". Otro acusado fue arrestado en Loveland (Colorado) por "intentar incendiar Teslas con bombas molotov". La tercera persona detenida fue en Charleston (Carolina del Sur) por prender "fuego a las estaciones de carga".

Finaliza en Riad cita productiva entre Ucrania y Estados Unidos

Las delegaciones ucraniana y estadounidense concluyeron ayer su reunión en Riad tras unas cinco horas de negociaciones que fueron productivas y estuvieron centradas en un alto el fuego parcial sobre las instalaciones energéticas y la infraestructura crítica.

"El debate fue productivo [...]. Abordamos puntos claves, como el tema energético", señaló en X el ministro ucraniano de Defensa, Rustem Umérov.

El jefe de la delegación ucraniana recalcó que el objetivo del presidente ucraniano, Volodimir Zelenski, "es asegurar una paz justa y duradera" para el país invadido y sus ciudadanos, "y por extensión para toda Europa".

Umérov no reveló si el equipo ucraniano permanecerá hoy en Riad, cuando la delegación estadounidense, al mando del enviado especial Keith Kellogg, se reúna con el grupo negociador ruso, que tiene como mayor representante al jefe del Comité de Asuntos Internacionales del Senado ruso, Grigori Karasin.


El ministro Umérov es el representante de Ucrania en la reunión.

Chile investiga la filtración de imágenes de la princesa Leonor en un centro comercial

La casa real española calificó el hecho de "inadmisible" contra la heredera de la corona.

La fiscalía chilena confirmó ayer a la agencia Efe que abrió una investigación por la difusión de unas imágenes de la princesa Leonor obtenidas de las cámaras de un centro comercial de Punta Arenas, después de que la casa real española anunciara una denuncia por esos hechos.

La dirección del centro comercial reconoció en un comunicado que distribuyó esas imágenes "con fines periodísticos" a los medios de comunicación, y se mostró dispuesta a colaborar "ante cualquier requerimiento de información o investigación".

A juicio de la casa real española, la filtración supondría "una infracción de la normativa vigente" en materia de protección de datos, tanto en Chile como en España, y calificó el hecho de "inadmisible".

El Código Penal chileno establece que "se castigará con la pena de reclusión menor en cualquiera de sus grados y multa de 50 a 500 unidades tributarias mensuales al que, en recintos particulares o lugares que no sean de libre acceso al público, sin autorización del afectado y por cualquier medio, capte, intercepte, grabe o reproduzca conversaciones o comunicaciones de carácter privado".


La princesa de Asturias llegó a la ciudad de la Patagonia chilena el 18 de marzo.

—Detalles—

En las imágenes se ve a la princesa Leonor, de 19 años, vestida de civil mientras entra y camina junto a un grupo de jóvenes por uno de los pasillos del centro comercial, ubicado a 3.000 km al sur de Santiago.

La heredera de la corona española llegó a Punta Arenas el 18 de marzo, a bordo del buque escuela Juan Sebastián de Elcano, como parte de su instrucción militar junto a sus 75 compañeros de la Escuela Naval de Marín.

La parada en el llamado "puerto del fin del mundo" estaba dedicada al abastecimiento y mantenimiento del barco y al descanso de los tripulantes del navío, que ayer zarpó rumbo a Valparaíso.

El buque con la princesa de Asturias seguirá su rumbo al Callao (Perú), al que llegará entre el 18 y 22 de abril. Luego pasará por Ciudad de Panamá (Panamá), Cartagena de Indias y Santa Marta (Colombia), Santo Domingo (Rep. Dominicana) y Nueva York (EE.UU.), desde donde volverá a España.







OBRA "DESNUDOS"

Teatro sin tapujos

TEATRO MARSANO

Los actores Connie Chaparro, Ismael La Rosa, Virna Flores, Karina Jordán, Renato Bonifaz y Fernando Niño conforman el reparto.



ÁNGEL NAVARRO

La nueva puesta en escena del Marsano explora los límites de la intimidad y la confianza a través de un desafío que confronta a tres parejas. Aquí los detalles.

¿Cuánto conocemos realmente a la persona con la que compartimos la vida? Esa pregunta fue el punto de partida de la dramaturga alemana Doris Dörrie para escribir "Desnudos" –originalmente titulada "Happy: Ein Drama"–, una obra que disecciona con crudeza y humor la fragilidad de los vínculos amorosos. Su impacto traspasó el teatro: tuvo una adaptación cinematográfica bajo el título "Nackt" y ha sido llevada a escena en distintos países.

En esta versión, "Desnudos" reúne a Connie Chaparro, Ismael La Rosa, Virna Flores, Karina Jordán, Renato Bonifaz y Fernando Niño. Dirigida por Mikhail Page y con producción de Makhy Arana, la obra sigue a tres parejas atrapadas en la rutina y las dudas sobre sus relaciones. Un simple juego de reconocimiento a ciegas de los cuerpos de sus parejas se convierte en una prueba de fuego: ¿qué tanto se conocen realmente?

Uno de los mayores desafíos de esta puesta en escena es la desnudez en el teatro, un elemento que no solo supone un reto para el elenco, sino que exige también precisión en la dirección para que la exposición física no opaque el trasfondo de la historia.

"Al principio, me repetía que mi cuerpo es mi herramienta de trabajo y que estar desnuda es parte de la formación actoral, pero enfrentarse al público así no deja de ser un reto. Lo interesante es que lo que realmente se quiere transmitir va mucho más allá", comenta Connie Chaparro en entrevista con **El Comercio**.

—En cuerpo y alma—

El desnudo en la obra no es solo una cuestión literal, sino también una excusa para despojarse de algo más profundo: las máscaras con las que nos presentamos ante el otro. La historia explora la vulnerabilidad, la confianza y la construcción de las relaciones a lo largo del tiempo, poniendo a prueba cuánto conocemos realmente a nuestra pareja.

"La obra nos muestra que las relaciones no son tan banales como parecen luego de estar mucho tiempo juntos, sino que es algo que se construye. Lo físico puede tener relevancia, pero lo que uno tiene por dentro es lo que realmente forma una relación", menciona Connie Chaparro.

A través del humor y el drama, la obra plantea una mirada honesta sobre el amor y las dudas que surgen en la convivencia. Más allá de la atracción inicial, cuestiona la verdadera esencia de una pareja y cómo el paso del tiempo redefine la intimidad y la conexión emocional.

"Desnudarte es mostrarte tal y como eres, quitándote las caretas y dejando que la otra persona te vea en tus buenos y malos momentos, que sepa quién eres en realidad más allá de lo que uno muestra. Es vulnerabilidad por ambas partes, pero también confianza", señala el director de la obra, Mikhail Page.

Con una temporada que va hasta el 30 de abril, "Desnudos" desafía al espectador a observarse a sí mismo y a su relación desde una perspectiva más honesta. Al final, la obra nos deja con una pregunta que resuena más allá del escenario: ¿Cómo reconoces a tu pareja más allá de lo físico?

El dato

"Desnudos" se presenta de miércoles a sábados a las 8:00 p.m. y los domingos a las 7:00 p.m. en el Teatro Marsano. La temporada va hasta el 30 de abril. Entradas disponibles en Teleticket.

CULTURA | MERECIDO RECONOCIMIENTO

Nueve obras de Rostworowski son Patrimonio Cultural

En el Museo Nacional de Arqueología, Antropología e Historia del Perú se rindió homenaje a la historiadora.

La historiadora María Rostworowski recibió un merecido homenaje al declarar nueve de sus obras como Patrimonio Cultural de la Nación, entre estas "Historia del Tahuantinsuyu" (1988), que se convirtió en el libro de ciencias sociales más vendido del Perú. La ceremonia se celebró en el Museo Nacional de Arqueología, Antropología e Historia del Perú, donde se destacó el aporte social de Rostworowski y la importancia de su legado para el país.

La propuesta realizada por la Biblioteca Nacional del Perú (BNP) al Ministerio de Cultura (Mincul), mediante el Viceministerio de Patrimonio Cultural e Industrias Culturales, fue oficializada en el diario oficial "El Peruano" con Resolución Viceministerial 0066-2025-VMPCIC/MC.

"Cuando seguimos luchando por una sociedad más equitativa, inclusiva y revalorando el aporte clave de las pensadoras peruanas, recordemos el tesón de María Rostworowski para desarrollar su vocación de una manera notable y su especial interés por explorar y difundir el papel histórico de las mujeres en el mundo andino y el período colonial", resaltó Ana Peña Cardoza, jefa institucional de la BNP, durante la ceremonia protocolar.

Asimismo, se realizó una entrega simbólica de la resolución de declaración a Krystyna Plater Rostworowski, hija de María Rostworowski.

MUSUK NOLTE



Rostworowski fue miembro de la Academia Nacional de la Historia del Perú.

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

CONSORCIO COSAPI - HV CONTRATISTAS COSAPI 

CONSORCIO COSAPI HV, identificada con RUC N° 20612042854, comunica a los trabajadores que prestaron servicios durante el año 2024 que por D.L. N° 892 y D.S. N° 009-98-TR, tienen derecho a participar de la distribución de Utilidades de la empresa. En virtud de ello, a partir del **Viernes 28 de marzo** del presente año estarán a su disposición los pagos correspondientes a la participación de las utilidades. Para tal fin, deberán contactarse al correo electrónico **unominas@cosapi.com.pe y/o al número 948271834** para informes sobre el procedimiento de pago.

Oficinas Administrativas: Av. República de Colombia Nro. 791 Piso 3 - San Isidro (Frente al Colegio Nacional Alfonso Ugarte).

Lima, 24 de marzo de 2025 La Empresa.

SHERFARMA S.A.C.

COMUNICADO

A los ex trabajadores que laboraron durante el año 2024, pueden acercarse a nuestras oficinas a cobrar lo correspondiente a su Participación de Utilidades del ejercicio 2024.

Dirección de oficinas: Jr. Alfred Rosenblat N° 145. Urbanización Huertos de San Antonio-Santiago de Surco. Atención de lunes a viernes de 09:00 am a 16:00 horas.

Gerencia.

Cime Comercial SA
RUC 20117322751
PARTICIPACION DE UTILIDADES
EJERCICIO 2024

Comunicamos a los ex trabajadores que laboraron durante el año 2024, que las utilidades legales que les correspondan de acuerdo al D. Leg. N° 892; estarán a disposición a partir del 26 de marzo del 2025 en nuestras oficinas Av. Industrial 132 - Urb. La Aurora - Ate; en horario de oficina de Lunes a Viernes de 9.00 am a 12.00 pm y de 1.00 pm a 4.00 pm. Traer DNI original.

LA GERENCIA

Arias & Asociados Corredores de Seguros S.A.C.
REPARTO UTILIDADES
EJERCICIO 2024

Se comunica a los ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el año 2024, que a partir del día 27 de marzo de 2025 se pondrá a su disposición el pago de utilidades correspondiente al ejercicio 2024.

Para tal efecto, deberán acercarse a nuestra oficina: Av. Buena Vista 676, San Borja, desde las 10.00 am hasta 16.00 pm.

Lima, 20 de Marzo del 2025
LA GERENCIA

COSAPI MINERÍA

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

COSAPI MINERIA S.A.C., identificada con RUC N°20552714378, comunica a los trabajadores que prestaron servicios durante el año 2024 que por D.L. N° 892 y D.S. N° 009-98-TR, tienen derecho a participar de la distribución de Utilidades de la empresa. En virtud de ello, a partir del **Jueves 03 de abril** del presente año estarán a su disposición los pagos correspondientes a la participación de las utilidades. Para tal fin, deberán contactarse al correo electrónico **wbacam@cosapi.com.pe y/o al número 948271834** para informes sobre el procedimiento de pago.

Oficinas Administrativas: Av. República de Colombia Nro. 791 Piso 3 - San Isidro (Frente al Colegio Nacional Alfonso Ugarte).

Lima, 24 de marzo de 2025 La Empresa.

COSAPI

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

COSAPI S.A., identificada con RUC N° 20100082391, comunica a los trabajadores que prestaron servicios durante el año 2024 que por D.L. N° 892 y D.S. N° 009-98-TR, tienen derecho a participar de la distribución de Utilidades de la empresa. En virtud de ello, a partir del **Martes 25 de marzo** del presente año estarán a su disposición los pagos correspondientes a la participación de las utilidades. Para tal fin, deberán contactarse al correo electrónico **unominas@cosapi.com.pe y/o al número 948271834** para informes sobre el procedimiento de pago.

Oficinas Administrativas: Av. República de Colombia Nro. 791 Piso 3 - San Isidro (Frente al Colegio Nacional Alfonso Ugarte).

Lima, 24 de marzo de 2025 La Empresa.

Pronex S.A.

PRONEX S.A.
PRODUCTOS NATURALES DE EXPORTACIÓN S.A.
RUC 20100725810

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024

Comunica a sus ex trabajadores quienes laboraron durante el año 2024 que, en cumplimiento al D. Leg. 892, tienen derecho a participar en las utilidades de la empresa. Desde el 27 de marzo podrán acercarse con su DNI a nuestra oficina ubicada en Jr. Los Titanes # 226, Urb. La Campiña, Chorrillos, para recabar el cheque correspondiente a la distribución de utilidades del ejercicio 2024. El horario de atención será de lunes a viernes de 02:00 p.m. a 5:00 p.m.

Chorrillos, 24 de Marzo del 2025

La Gerencia

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
LOGTRACK OPERADOR LOGISTICO S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://logtrack.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES DEL PERIODO 2024

Constructora Galilea SAC con RUC 20521119943 en cumplimiento del Decreto Legislativo N°892, comunica a sus ex trabajadores, que laboraron durante el periodo 2024, que a partir del 25 de marzo 2025 podrán acercarse a nuestras oficinas descentralizadas en el Perú, para el pago de UTILIDADES correspondientes al periodo 2024.

Por tanto, agradeceremos presentarse portando su respectivo documento de identidad.

CONSTRUCTORA GALILEA SAC

INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CUSCO S.A.
REPARTO UTILIDADES 2024

Industrias Alimenticias Cusco S.A., Comunica a todos los extrabajadores que laboraron en nuestra empresa durante el año 2024, que en cumplimiento a lo dispuesto por el Decreto Legislativo N°892, tienen derecho a participar de la distribución de las utilidades de ley correspondiente al ejercicio 2024.

Pueden recoger la Participación de Utilidades por el ejercicio 2024 a partir del Miércoles 26 de Marzo del 2025, en nuestra oficina ubicada en Av. San Luis N°890 San Luis, de lunes a jueves de 09:00 a 13:00 y de 14:00 a 17:00 horas, debiendo presentarse con su DNI. Para mas información comunicarse al Teléf. 612-8700 anexo 601.

Lima, 24 de marzo de 2025
La Gerencia

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
COMERCIALIZADORA SALEM SAC

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://salem.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
EMBOTELLADORA GRACO S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://graco.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES
GASOLINERAS SAC
RUC: 20101313833

Se comunica a los extrabajadores que laboraron durante el año 2024, que en cumplimiento del Decreto Legislativo N° 892, podrán acercarse para el pago de las utilidades, en nuestras oficinas ubicada: Jr. Mariscal Agustin Gamarra N° 327 Urb. El Pino- San Luis- Lima Horario: lunes a viernes 8:00 am - 5:00 pm

---

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
COMERCIALIZADORA BABEL S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://babel.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
COMERCIALIZADORA BETANIA S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://betania.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
CENTRO DE SOLUCIONES S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://csc.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

PARTICIPACION DE UTILIDADES 2024
COMERCIALIZADORA ARAGORN S.A.C.

Comunica a todos sus ex trabajadores que laboraron en la empresa durante el ejercicio 2024, que de acuerdo con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 892, tienen derecho a participar de la distribución de utilidades de ley correspondiente al mencionado ejercicio.A partir del 24 de marzo del 2025 podrán ingresar a la plataforma TuRecibo.Link: https://aragorn.turecibo.com; con su Usuario (DNI) y Contraseña. Completar los datos: nombre completo, DNI, entidad bancaria, número de cuenta bancaria y código interbancario, posterior a ello firmar el certificado de utilidades para el desembolso correspondiente.

Atentamente
Gerencia General

CREADORA DE CONTENIDO | FABIOLA COLOMA

La masculinidad abordada desde el humor

La actriz Fabiola Coloma puso a prueba la masculinidad del peruano con un video en redes sociales. Aquí, sus reflexiones.

ALFONSO RIVADENEYRA

No es que ella cree contenido constante para criticar a los hombres; su humor no va por allí. Pero un día lo hizo. La actriz Fabiola Coloma vio un video en inglés, le pareció gracioso y quiso repetirlo en español para sus redes sociales. "El otro día vi un post que decía que a los hombres les gusta ver a las chicas en lencería", dice en el 'reel', donde ella habla hacia la cámara mientras come fruta. "Y me puse a pensar, ¿en qué nos gustaría ver a los hombres además de en terapia?", acaba.

Apenas diez segundos que han sido vistos casi un millón de veces entre TikTok e Instagram y que han motivado comentarios de odio que su autora no vio venir. Reacciones que dan pie a una pregunta: ¿Cuán sensible es la masculinidad peruana para no soportar un chiste?

"Escriben desde 'gorda, fea, nadie te quiere ver a ti' a 'mira, tiene cara loca, seguro [terapia] es lo que ella necesita'. Y sí, sí soy, yo voy a terapia", contó la actriz entre risas a **El Comercio** en su breve retorno a Lima; ella vive en México desde hace año y medio. "Todas las respuestas masculinas, salvo unos pocos casos, son desde el odio. Entonces tú dices, '¿por qué te afecta tanto que yo diga que los hombres deberían ir a terapia?'. Y creo que ahí tiene todo el sentido, porque la reacción demuestra que los hombres necesitan hablar más de sus sentimientos", sostuvo.

RAFAEL CORNEO



Es economista de profesión, y claun por vocación. Establecida en México desde algunos años, Fabiola Coloma sueña con triunfar en el extranjero.

—Rompiendo esquemas—

Coloma sabe de lo que habla. Ella misma necesitó terapia tras el cambio de vida que tuvo hace unos años. Estudió Economía, pero no la ejerce porque descubrió que su vocación es actuar. Es claun, particularmente (ver "Pataclaun en la ciudad" le cambió la perspectiva). Abandonar la estabilidad económica por lo que realmente le trajo felicidad la llevó a cuestionarse y entender que hay un momento en la vida en el que los padres, que le pagaron la carrera, pueden querer una cosa, pero los hijos tienen que elegir su camino.

> "Hay un tema (distinto) cuando una mujer se ríe de un hombre", dice Coloma

"Hay un tema (distinto) cuando una mujer se ríe de un hombre. Especialmente con este tipo de hombres que no se han deconstruido, todavía, que no han aprendido que somos iguales. Se sienten como ofendidos porque dicen que les dolió y vino de una mujer. Lo ven como un agravante. No sé si es que estamos tan mal como sociedad; yo creo que hemos mejorado muy poquito", dijo. ¿El Perú es muy distinto de México en ese sentido? "Creo que los mexicanos se han controlado porque el movimiento feminista allá es mucho más respetado y mucho más aceptado", finaliza.

JESÚS SAUCEDO



La Bicolor debe ganar mañana a Venezuela de visita y esperar una derrota de Bolivia para alcanzar el séptimo lugar, que da la clasificación al repechaje mundialista.

"A Venezuela hay que ganarle, tenemos con qué"



JOSÉ ANTONIO BRAGAYRAC

ELIMINATORIAS. La selección llegó a Cali, donde hoy entrenará para viajar esta noche a Maturín. López y Aquino fueron las novedades en el último once que probó Ibáñez en Lima. El técnico confía en vencer a la Vinotinto.

Pese al hábito de la discreción y la mesura que se impuso cuando era futbolista, el Óscar Ibáñez que hoy lidera la selección peruana inevitablemente apela a una efusiva expectativa frente al que será el reto más trascendental de sus dirigidos en estas Eliminatorias: ganar en Venezuela.

Perú, que hasta el jueves pasado era colero en Sudamérica, hoy es penúltimo luego del triunfo sobre Bolivia (3-1) y aunque los argumentos futbolísticos no alcanzan todavía para asegurar una remontada, las matemáticas advierten que si la Bicolor vence en Maturín, existen chances de seguir peleando por el repechaje mundialista.

"Venezuela es un rival al que tenemos que ganarle más allá que sea de local o visitante para seguir con posibilidades, tenemos con qué", dijo Ibáñez ayer, antes de partir a Cali, Colombia.

En el último once que probó en la Videna, el técnico puso a Gallese, Advíncula, Zambrano, Garcés, López, Tapia, Aquino, Carrillo, Polo, Reyna y Guerrero. López ingresó por Trauco, mientras que Aquino reemplazó a Peña. Además, el regreso de Zambrano por Abram.

—El plan Maturín—

La selección debió llegar anoche a la ciudad de Cali, donde esta mañana entrenará en el Estadio Olímpico Pascual Guerrero. Allí, los seleccionados buscarán adaptarse al calor que encontrarán en Venezuela.

Con los 28 convocados aptos, Ibáñez definirá el equipo que buscará romper con la racha de seis partidos sin ganar en estas Eliminatorias, donde solo en Asunción se logró rescatar un empate.

Esta noche, la Bicolor deberá llegar a la ciudad de Maturín en vuelo chárter. En el 2017, Perú visitó esa ciudad por última vez y rescató un 2-2 con goles de Carrillo y Paolo. Mañana la consigna es volver con los tres puntos.

PERÚ DE VISITA



Argentina 1-0 Perú
Brasil 4-0 Perú
Ecuador 1-0 Perú
Bolivia 2-0 Perú
Chile 2-0 Perú
Paraguay 0-0 Perú

Código QR
Revisa la tabla de posiciones y los partidos de las Eliminatorias 2026:



Se definieron las semifinales de la Liga de Naciones

Francia, Portugal, Alemania y España se clasificaron a la Final Four de la Liga de Naciones de la UEFA, fase que se disputará enteramente en el país germano entre el 4 y 8 de junio próximo.

En una dramática definición por penales, Francia superó 5-4 a Croacia, que había vencido 2-0 en casa y ayer cayó por el mismo marcador en París. Con esto, el cuadro de Kylian Mbappé se clasificó al Final Four, donde en semifinales tendrá que enfrentarse a España.

La 'Furia Roja' se impuso en penales (5-4) a Países Bajos, tras igualar 3-3 en el tiempo reglamentario. En la ida, jugada en Róterdam, habían empatado 2-2.

—Remontada lusa—

En otra llave, Portugal doblegó a Dinamarca por un sorprendente 5-2, luego de haber caído 1-0 en la ida.

Cristiano Ronaldo, que había fallado un penal a los 6 minutos, anotaría el segundo tanto para llegar a los 929 goles a nivel profesional. Los últimos tres goles lusos se anotarían a los 96, 91 y 115 minutos.

Portugal ahora enfrentará a Alemania, que se clasificó luego de eliminar a Italia, que ayer igualó 3-3 en Dortmund, pero no le alcanzó tras caer en la ida por 2-1 en Milán.

EFE



Cristiano Ronaldo llegó a los 929 goles como profesional.

Surf peruano presente en el Challenger Series

Daniella Rosas y Arena Rodríguez finalizaron en el top 3 del ránking sudamericano y clasificaron a la segunda división mundial.

La temporada 2024-2025 regional de la Qualifying Series (QS), tercera división de la Liga Mundial de Surf (WSL), concluyó en Sudamérica y dos de las más grandes exponentes femeninas que tiene el Perú finalizaron entre las tres primeras del ránking del circuito. Hablamos de Daniella Rosas y Arena Rodríguez, quienes han cumplido su primer objetivo de la presente campaña.

Rosas y Rodríguez clasificaron al Challenger Series (CS), la segunda división de la WSL, la puerta de entrada a la élite del surf, la Championship Tour (CT) o primera división.

2019
Rosas logró medalla de oro en los Juegos Panamericanos disputados. El 2023 obtuvo el oro por equipos en el Mundial ISA World Surfing Games.

—Objetivo cumplido—

Las surfers peruanas, de 23 y 19 años, finalizaron en el segundo y tercer lugar de la clasificación QS, respectivamente.

Ambas llegaron a la última fecha del circuito, programado en Brasil (Florianópolis) –donde se llevan a cabo los eventos de mayor puntaje del circuito–, con grandes posibilidades de meterse al CS y ratificaron ello al llegar a instancias decisivas, sobre todo Rosas, que cayó en la final ante la local Laura Raupp.

La cuarta y sexta en el ránking, la brasileña Juliana Duarte y la peruana Sol Aguirre se quedaron sin opciones de dar el batacazo rumbo al Challenger Series 2025 al caer sorprendentemente en la primera ronda del Layback Pro Joaquina.

Ahora, Daniella Rosas y Arena Rodríguez deben afinar detalles en su preparación con miras al Challenger Series, donde se reúnen las 48 mejores surfers clasificadas de las siete regiones del mundo de la Liga Mundial de Surf (Australia/Oceanía, Asia, África, Europa, Hawái/Tahití, Norteamérica y Sudamérica), que buscan alcanzar la élite del surf, la Championship Tour.

Al finalizar la temporada, solo las siete mejores clasificarán para el Championship Tour 2026. Precisamente, este será el segundo objetivo del año para las peruanas.

DANIEL APUY / ARCHIVO

Daniella Rosas logró el subcampeonato en Florianópolis, en Brasil, por la última fecha de la Qualifying Series.

TOUR DE LA CS 2025

- **AUSTRALIA:** del 2 al 8 de junio.
- **SUDÁFRICA:** del 30 de junio al 6 de julio.
- **ESTADOS UNIDOS:** del 29 de julio al 3 de agosto.
- **PORTUGAL:** 29 de setiembre al 5 de octubre.
- **BRASIL:** 11 al 19 octubre.

Atletismo logra podio en Sao Paulo y remo clasifica a Panamericanos Junior

La atleta peruana Cayetana Chirinos ganó la medalla de bronce en los 100 m del Circuito Performance de Sao Paulo con un tiempo de 12s:01c. Además, consiguió el récord nacional Sub 18 en los 200 m, también en Sao Paulo, con un tiempo de 24s:96c.

"Me siento feliz de volver a la pista y empezar mis competencias en este 2025 de la mejor manera", dijo Cayetana, quien con 17 años ya es campeona iberoamericana Sub 18, título obtenido en el 2023.

En Asunción, Paraguay, Luciana Zegarra obtuvo el quinto puesto en la modalidad w1x Sub 23 del Campeonato Sudamericano y Prepanamericano 2025. Con esto, consiguió su clasificación para los Juegos Panamericanos Junior 2025 y aseguró la participación del remo peruano.

ELÍAS ALFAGEME / ARCHIVO

Chirinos logró bronce y récord nacional en Brasil.

Finalmente, el skater nacional Angelo Caro obtuvo el tercer lugar en la final de la modalidad street en el Skate Total Urbe Pro Tour que se disputó en Porto Alegre, Brasil.

El peruano de 25 años terminó solo por detrás de los locales Giovanni Vianna y Carlos Ribeiro.

Caro compitió en la modalidad de skateboarding callejero masculino en los Juegos Olímpicos del 2020 en el que terminó quinto, pero no clasificó a París 2024.

IOIOIO


Grand Prix en Lima

Con gran éxito concluyó ayer el Grand Prix Florete 2025, uno de los eventos más importantes del calendario mundial de esgrima, que reunió en el Polideportivo 1 de la Videna a más de 400 deportistas provenientes de más de 660 países.

LOS RIESGOS DE LA CAÍDA DEL APOYO A LA DEMOCRACIA EN EL PERÚ



ARIANA LIRA
Jefa de ECData

El legado más peligroso

La nefasta gestión de Juan José Santiváñez en el Ministerio del Interior ha llegado a su fin y, con su salida, ha venido la expectativa por un sucesor que muestre las capacidades mínimas para frenar el avance de la inseguridad.

¿Qué nos deja Santiváñez? En cuestión de cifras, nada positivo y, en cuanto a soluciones, poca eficacia. El último estado de emergencia por inseguridad ciudadana decretado por el Ejecutivo el pasado 17 de marzo es el sexto –entre declaraciones y prórrogas– en lo que va del gobierno de Dina Boluarte, y el tercero que se dio bajo el mando del ahora exministro del Interior.

Desde la Unidad de Periodismo de Datos de **El Comercio** (ECData) hemos calculado que, tras cumplirse el mes de vigencia establecido para la medida, el gobierno habrá tenido distritos de Lima y Callao bajo estado de excepción por motivos de seguridad ciudadana por un total de 253 días, casi un tercio del tiempo que Boluarte lleva en el poder.

Uno pensaría que el ahínco en esta medida –que es, por definición, excepcional– ha servido de algo, pero los números dicen lo contrario: las denuncias por delitos contra el patrimonio (que incluyen extorsión y robo agravado) y por homicidio han ido en aumento. Lo mismo con los homicidios registrados por el Sistema Informático Nacional de Defunciones (Sinadef), como informó este Diario el domingo. Según esta última fuente, en el Perú se produce un asesinato cada cuatro horas. El exministro del Interior Rubén Vargas se ha referido a la actual crisis delictiva como "la mayor crisis de desborde criminal en nuestra historia republicana". Tal parece que la rimbombante medida continúa siendo solo "para la foto".

En un contexto electoral, el aumento de los delitos violentos no es solo un riesgo para la seguridad, sino para la democracia del país. Una encuesta de Datum publicada ayer en **El Comercio** le puso números a una sensación omnipresente: para los peruanos, el primer problema que debería atender el próximo presidente de la República es la criminalidad (52%), muy por encima de la economía (42%) y la corrupción (41%).

El válido reclamo de los peruanos bien podría desembocar en un voto dispuesto a sacrificar derechos y libertades en aras de la seguridad. Según cifras del Informe Latinobarómetro (2024), el Perú es uno de los únicos dos países de la región donde el apoyo a la democracia se redujo entre el 2023 y el 2024. Para este último año, dos de cada diez peruanos consideraban que un gobierno autoritario puede ser preferible a uno democrático.

El resultado de este explosivo cóctel de inseguridad, miedo, hartazgo y elecciones es claro: un nicho aprovechable por candidatos presidenciales antisistema que ofrezcan soluciones de 'mano dura' ineficaces en la práctica (o eficaces, pero igualmente peligrosas), en lugar de soluciones reales que no sacrifiquen los pequeños avances democráticos y económicos que, a pesar de los golpes, hemos conquistado.

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA



Y es lógico: ¿no es, acaso, comprensible que los peruanos prefieran poner su vida y seguridad por encima de cuestiones institucionales? Lamentablemente, cualquier valor democrático se tiñe de frívolo o secundario cuando la supervivencia es la prioridad, y sobran ejemplos en el plano internacional para seguir insistiendo en lo contrario. Este riesgo es, quizá, el legado más grande que nos dejará el gobierno de Dina Boluarte.



"Cualquier valor democrático se tiñe de frívolo o secundario cuando la supervivencia es la prioridad".

LO QUE SE PUEDE HACER PARA FORMALIZAR AL PAÍS



MARÍA CECILIA VILLEGAS
CEO de Capitalismo Consciente

¿Cómo contribuimos a reducir la informalidad?

¿La informalidad es realmente un problema del que tenemos que ocuparnos? Sin duda. Aproximadamente 13,4 millones de peruanos se desarrollan en la informalidad. Esto significa que viven al día, al margen de la ley, de las obligaciones, pero también sin la protección y servicios que el Estado debe ofrecer.

Para la mayoría de personas que operan en la informalidad, su interacción con el Estado no es positiva. De hecho, muchos hemos sido testigos del abuso de funcionarios municipales o del intento de extorsión que ejercen los funcionarios públicos con quienes son informales. Por esta razón quienes se desarrollan en la informalidad tienen una mayor tolerancia a la corrupción, al considerarla un mecanismo válido y eficiente de solución de problemas. Tienen, además, una menor satisfacción con la democracia. Porque, seamos claros, si la gran mayoría de peruanos está preocupada por llegar a fin de mes, la democracia no funciona para ellos. Al vivir al margen de la ley, su prioridad es la subsistencia.

Y si bien la informalidad puede permitirles salir adelante, la realidad es que esta limita su productividad y desarrollo. La informalidad nos impide crecer más y desarrollarnos mejor. Pero como la informalidad en el Perú es principalmente cultural, esta está avanzando y capturando instituciones y espacios.

Y lo cierto es que ningún país ha logrado desarrollarse siendo informal. Por esta razón, desde Capitalismo Consciente Perú organizamos 33 mesas redondas a lo largo de 5 meses, donde participaron más de 350 líderes de distintos sectores, la empresa, el Estado, la política, la sociedad civil, estudiantes y ciudadanos de a pie, y de distintas regiones del país. Pero todos buscando responder a la pregunta: ¿cómo contribuimos desde el sector privado a reducir la informalidad?

Una de las ideas recurrentes fue la necesidad de trabajar con los proveedores. La empresa privada puede apoyar a los microempresarios, estableciendo políticas que busquen incorporar a más microempresas en las distintas etapas de la cadena productiva, ayudándolos a formalizarse, capacitándolos para trabajar con las grandes empresas, generando incentivos como financiamiento o mejores condiciones de pago. El primer paso es evaluar si nuestras políticas empresariales están contribuyendo con la informalidad. Si mi empresa paga a los proveedores a 90 o 120 días, soy parte del problema.

¿Cómo contribuimos desde el sector privado a mejorar las condiciones de las mypes? Es Hoy ha lanzado #CompromisoMYPE, que incluye una serie de principios como la segmentación de proveedores, la reducción de tiempos de pago (por debajo de 30 días) y la simplificación de procesos, contribuyendo así a su crecimiento y productividad. Excuela, junto con la Universidad del Pacífico y Cofide, ha desarrollado un programa de cursos prácticos sobre gestión adaptados a la realidad de las mipymes. Mientras que Angloamerican ha dinamizado la economía en Moquegua al enfocarse en impulsar la formalización de proveedores locales. Además, implementó un programa de acompañamiento para lograr la homologación de proveedores locales en estándares de seguridad.

Los gremios tienen una tarea importantísima, ya que pueden financiar estudios que midan el impacto de la regulación que hoy generan barreras a la formalidad y promover reformas. La formalidad es un círculo virtuoso y el sector privado tiene la posibilidad y la obligación de impulsarla.



SOBRE LA GRATUIDAD DE LA ENSEÑANZA PARA ALUMNOS DE COLEGIOS PARTICULARES



FERNANDO CÁCERES FREYRE

Director ejecutivo de Síntesis Instituto

¿Cobros en San Marcos?

Hace pocos días, algunas declaraciones de la rectora de San Marcos incendiaron la pradera. Jerí Ramón propuso cobrar pensiones a quienes provengan de colegios privados y a quienes repitan los cursos.

"La gratuidad debe ser para aquellos que no lo tienen y para tener una mejor calidad de docentes y pagarle mejor también. Deberíamos cobrar a todos los alumnos que vienen de los colegios privados, ¿no?", declaró. Asimismo, señaló que se "debería cobrar por repitencia de curso".

Ante todo, recordemos que el artículo 17 de la Constitución establece que "en las universidades públicas el Estado garantiza el derecho a educarse gratuitamente a los alumnos que mantengan un rendimiento satisfactorio y no cuenten con los recursos económicos necesarios para cubrir los costos de educación".

Por tanto, en las universidades públicas sí se puede cobrar a quienes no tengan un rendimiento académico satisfactorio, para lo cual deben existir parámetros claros en las calificaciones, y también se puede cobrar a los estudiantes en base a su perfil socioeconómico, siempre que la diferenciación se base en criterios objetivos.

Una de las razones claves que explica esta regla es que la educación en una universidad pública es un bien escaso. En San Marcos hay escasez de aulas, materiales, profesores y recursos en general para proveer la educación. No es como el aire, el mar, la información o la seguridad, que son bienes públicos dado que su consumo por algunas personas no reduce sustancialmente la cantidad disponible para otras.

Así, proveer educación universitaria en base al nivel socioeconómico y rendimiento académico no es una discriminación, sino una diferenciación basada en causas objetivas. No solo la Constitución lo prevé, sino que tiene sentido económico. Ahora bien, no sería fácil distinguir cuántos recursos tienen las personas, entre otras razones, porque los colegios privados cobran pensiones muy diversas y, además, la situación económica cambia en el tiempo. De hecho, los servicios sociales de las universidades privadas suelen ser arbitrarios.

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA



En San Marcos ya se hace cierta diferenciación de cobros en base al colegio de procedencia y el mérito. En el examen de admisión se cobra a quienes vienen de colegios públicos S/400 vs. S/800 a quienes vienen de colegios privados. Y en cuanto a rendimiento, además del filtro meritocrático del propio examen de ingreso, se cobra matrícula, aunque no pensión mensual, a quienes repiten los cursos (0 la primera vez, S/21 la segunda y S/52 la tercera).

La novedad, por tanto, sería establecer una pensión diferenciada mensual, en base a nivel socioeconómico, y una pensión mensual a quienes repitan 2, 3, 4 o más veces un curso.

En el caso del nivel socioeconómico, solo tomar en cuenta el colegio de procedencia sería arbitrario. El cobro mensual en estos oscila entre los S/200 mensuales (incluso menos) hasta US$1.839 al mes. Tendría que establecerse un sistema que diferencie el nivel socioeconómico. Asimismo, tendría sentido que paguen una menor pensión quienes repiten un curso por primera vez que quienes lo repitan varias veces.

Actualmente, se calcula que el 33,9% de postulantes a universidades estatales provienen de colegios privados, aunque en San Marcos llega a 52,6% (Encuesta Nacional de Estudiantes de Educación Universitaria 2019). A su vez, se estima al 2017 que 13.782 estudiantes de San Marcos habían repetido cursos (entre 1 y 9 repitencias); existiendo 2.169 con tres repitencias o más. Hablamos de un grupo numeroso de estudiantes a quienes se aplicaría esta reforma.

En resumen, la idea de la rectora de San Marcos no es inconstitucional ni descabellada. Pero tendrían que afinarse muy bien los filtros para que no caigamos en arbitrariedades.

> "La idea de la rectora de San Marcos no es inconstitucional ni descabellada, pero tendrían que afinarse muy bien los filtros".

MIRADA DE FONDO



SANTIAGO PEDRAGLIO

Sociólogo

Seguridad: estrategia y prevención

En el Perú, las prácticas y las políticas de prevención no son, precisamente, nuestro fuerte. La tendencia, extendida a la vida cotidiana, es a minimizarlas o ignorarlas. Lamentablemente, se desconfía de su eficacia. El detalle es que, para enfrentar problemas como la grave situación de inseguridad actual, son indispensables. Lo saben especialistas en el tema como Noam López, que han recorrido buena parte del país en busca de soluciones.

La inteligencia es el vértice de una estrategia de prevención bien diseñada: permite conocer a los múltiples enemigos, identificar sus mecanismos de reproducción, conocer sus redes, recortar su libertad de movimiento y, sobre todo, tomar la iniciativa: pasar de actuar de manera reactiva a hacerlo de forma proactiva. Adelantarse, en lo posible, en lugar de solo reaccionar. El reto no es sencillo, pero en el mediano plazo es un camino consistente.

Para prevenir hace falta, también, tejer relaciones y compromisos sólidos entre el sector público y privado en el terreno de las comunicaciones. Es inaudito que los extorsionadores y asaltantes nos lleven la delantera por falta de coordinación o incumplimiento. Se sabe de más que, para organizarse, intercambiar directivas, amenazar y extorsionar, los delincuentes utilizan la telefonía móvil, incluso desde los establecimientos penales (a propósito: ¿en qué situación está el servicio de bloqueadores de señales telefónicas y WiFi en las cárceles y los "centros juveniles"?). Los celulares robados son fuente de información para los extorsionadores; esto también es de conocimiento general (a propósito: ¿se ha mejorado el bloqueo de celulares robados, y la detección y anulación de clonados?).

Otra área de la prevención pasa por la seguridad ciudadana o comunitaria. Pensando territorialmente, los gobiernos regionales deberían incluirla entre sus competencias. En el ámbito local, los serenazgos municipales tendrían que ser decisivos para identificar situaciones, espacios y personas en riesgo, si cumplieran con ser una fuente de acción preventiva.

Por último, pero no menos importante: las instituciones estatales tienen que recuperar la confianza de los ciudadanos. Es clave para cualquier estrategia. A propósito: ¿cuánto se aplica el Protocolo de la Policía Comunitaria por Sectores-Vecindario Seguro, aprobado en el 2019, para "fortalecer la presencia de la policía en la comunidad"? Sin pecar de ingenuidad, es seguro que si hubiera un golpe de timón, los programas comunitarios de la Policía Nacional serían una muy buena manera de establecer sólidos vínculos –preventivos– con la población.

ARCHIVO HISTÓRICO

ARCHIVO HISTÓRICO DE EL COMERCIO



Los 98 años de una notable primera dama

El 24 de marzo de 1927 nació Violeta Correa. Periodista de profesión, se casó con el expresidente Fernando Belaunde y fue la primera dama de su segundo gobierno, en el que se enfocó en liderar actividades de ayuda social como la que se aprecia en la fotografía. Falleció el 2001.

UN DÍA COMO HOY
HACE 100 AÑOS

Chosica aislada



A causa de las lluvias y aniegos, la situación de Chosica es muy grave. El camino del ferrocarril de Pariachi a Chosica es un lodazal intransitable. Las aguas han invadido Chacrasana, Morón, Ñaña y otras pequeñas localidades. Lo más preocupante es que las cañerías han quedado inutilizadas y es necesario repararlas para que pueda retornar el servicio de agua potable. Un grupo de jóvenes deportistas intentará llevar ayuda haciendo el camino a pie. La línea del ferrocarril está cubierta por más de un metro y medio de lodo.

H.L.M.

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA



Día1

ENTREVISTA

Eduardo Sánchez

Gerente general de Unacem Perú

"Estimamos que vamos a ejecutar un Capex en torno a los S/ 400 millones". **/5**

El partido en la cancha comercial

Goles. En la Liga1 los patrocinios deportivos superarían los US$32 millones. Cada vez más marcas ven en el fútbol una oportunidad. Algunos clubes han duplicado sus montos. También avanza el fútbol femenino. **/6,7**

DESTAQUE **Bares.** "María Mezcal es la punta de lanza de nuestra expansión", cuenta el grupo IMC. **/10**

PINES DE LA SEMANA



Mejores vientos

El precio de los metales y las auspiciosas proyecciones de las exportaciones para este 2025 son dos de los argumentos que nos permiten visualizar un buen año en términos de crecimiento económico. La semana pasada, distintas instituciones ajustaron al alza sus proyecciones de crecimiento. El BBVA Research, por ejemplo, pasó de 2,7% a 3,1%, y el IPE, de 3% a 3,1%. Estas nuevas cifras están en línea con el ajuste que también hizo público el BCR el viernes pasado. Para el ente emisor, la economía crecería 3,2% este año (la proyección previa era de 3%). ¿Qué tienen estas cifras en común? Distan, con una diferencia significativa, del 4% anunciado por el Ministerio de Economía. La pregunta que salta casi inmediatamente es si hay una sobrestimación en las cifras del MEF y si así fuera, en qué radica. Algunas suposiciones: el incremento de los ingresos fiscales y la habilitación o reactivación de proyectos de inversión, como el esperado inicio de Tía María o la puesta en marcha de otras iniciativas mineras anunciadas en el PDAC (convención minera) hace algunas semanas. Sobre esto último, resaltó que el anuncio más vistoso fue el incremento de la inversión en la cartera de proyectos, que pasó de US$54.566 millones a US$62.573 millones. Se incorporaron 17 nuevos proyectos, de los cuales 5 se empezarían a construir entre el 2025 y el 2029, indicó el ministro Montero, titular del Minem, en el foro Perú Day durante la convención. Además, el ministro informó sobre un aumento en el portafolio de proyectos de exploración minera, que pasó de US$644 millones a US$ 1.039 millones. ¿Será posible cumplir estas promesas y mantener la confianza del sector privado si decisiones como el retorno de Pedro Chira a Perú-Petro generan dudas y suspicacias? El reto es grande. Si resultara la proyección del MEF muy ambiciosa, hay buenas noticias. Nuestra economía continuaría destacándose como una de las de mayor crecimiento en la región para el 2025 y el 2026 (PBI real). Con ese 3,2% de avance proyectado para este año, el Perú sería el tercer país con mayor crecimiento, solo detrás de Argentina (4,8%) y Paraguay (3,9%), según el BCR. Y, de hecho, también ocuparía el tercer lugar en el 2026, pero con un 2,9% de avance, superado por Paraguay (4%) y Argentina (3,7%). Que las buenas noticias nos encuentren trabajando.

> “Si resultara la proyección del MEF muy ambiciosa, hay buenas noticias. Nuestra economía continuaría destacando en la región”

ANUNCIOS EMPRESARIALES

Xiaomi consiguió récord en cuarto trimestre de 2024
Sumó ingresos por 365.900 millones de RMB (moneda oficial de China). Los ingresos trimestrales superaron los 100.000 millones de RMB por primera vez en el cuarto trimestre de ese año.

XIAOMI


Mallplaza proyecta crecimiento en la Región Andina
Destacó su liderazgo en la Región Andina con 37 activos y 2,3 millones de m^2 de área bruta arrendable. Su EBITDA creció 14% anual en cinco años y su portafolio cerró el 2024 con nivel de deuda bajo.

Latam Airlines Perú retomará ruta a Orlando
La aerolínea ofrecerá vuelos diarios con una duración de 6 horas. Con este anuncio, Lima-Orlando es la décima ruta en el marco del ‘Joint Venture’ con Delta Air Lines.

GETTY IMAGES


Mitsubishi Motors Perú traza la ruta 2025
La empresa espera mantener un crecimiento a doble dígito para este año. Con sus ‘pick up’ y su portafolio SUV considera que puede cubrir las diversas demandas del consumidor.

Agua San Carlos presenta nuevo formato
La empresa lanzó su nuevo envase de 7 litros para responder a las exigencias del mercado, pues la demanda por envases de mayor capacidad ha experimentado un crecimiento significativo.

SAN CARLOS


Sodexo implementa primer robot autónomo en el país
Con la propuesta, la empresa incursiona en el servicio de limpieza inteligente. El ‘nuevo aliado’ ha sido implementado con éxito en la sede central de un banco local por donde transitan diariamente más de 3.000 personas.

SODEXO


Buk consigue reconocimiento en el ranking EFY 2024
Consiguió el primer lugar en la categoría “Mejores Empresas para Profesionales Sub-35”. En Buk Perú, el 54% de puestos de liderazgo son ocupados por mujeres.

BCP entregó 77 becas
Las becas se entregaron para estudiar carreras STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas), de administración y economía. La entidad financiera peruana ya suma más de 1.100 becas entregadas.

Kimberly-Clark Perú marca hito en sostenibilidad
Redujo en un 50% su consumo de agua generada en la producción de su sede de Puente Piedra. Con esta meta superó anticipadamente los objetivos de su Visión 2030.

NOMBRAMIENTOS DESTACADOS



ÁNGELA FLORES
Presidenta CADE Salud 2025
IPAE Acción Empresarial
Actualmente es directora ejecutiva de la Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos de Perú (Alafarpe). Cuenta con un master en la London School of Economics.



DANIEL MACERA
Gerente de Asuntos Públicos y Relaciones Institucionales
Nestlé Perú
Tiene más de 14 años de experiencia. Estudió Ciencias y Artes de la Comunicación en la Pontificia Universidad Católica, tiene un máster en la Universitàt Autónoma de Barcelona.



DANIELA GARCÍA
Directora del área de Energía en Lima
PPU
Cuenta con más de 20 años de experiencia. Está considerada en los prestigiosos rankings internacionales como Chambers and Partners (Banda 2) y Legal500 (Socio de Nueva Generación).



VLADIMIR POPOV
Director de prácticas de Proyectos e Infraestructura
Estudio Olaechea
Ingresó al estudio como asociado en el 2011 y desde el 2016 ocupaba el cargo de asociado senior. Las prácticas en las que está especializado son Proyectos e Infraestructura, Derecho Administrativo y Derecho Corporativo. Es abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



CARLOS ALARCO
Corporate Affairs and Communications Senior Manager
Engie Energía Perú
Es director de la Maestría en Dirección de la Comunicación Empresarial en la UPC. Antes ha sido Responsable de Imagen y Comunicaciones en el BBVA. Estudió Comunicaciones en la Universidad de Lima.

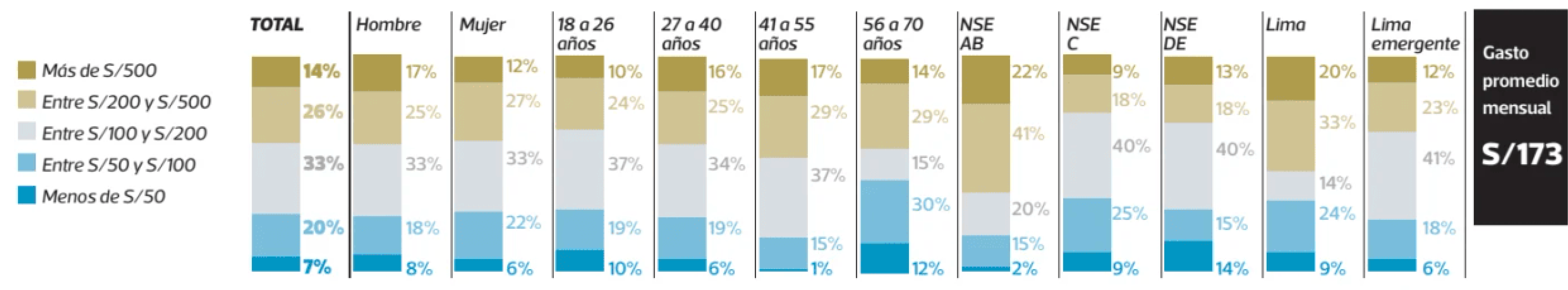


Director periodístico:
Juan Aurelio Arévalo Miró Quesada

[Editora de Economía y Día1] María Rosa Villalobos **[Subeditor]** Israel Lozano **[Redactores]** Claudia Inga, Maritza Sáenz, Juan Saldarriaga, Christian Silva, Melissa Rodríguez **[Colaboradores]** Percy Marquina, Ben Schneider, Carlos Travezaño, Willard Manrique, Mauricio Olaya, José Carlos Lumbreras, Orlando Cerrutti, Carlos Milla, Ximena Vega Amat y León, Arnaldo Aguirre, David Ruiz, Renato Ricci, Eduardo Flores **[Edición Fotográfica]** Myriam Sánchez **[Infografías]** Raúl Rodríguez, Mariela Valdez, Antonio Tarazona **[Ilustraciones]** Giovanni Tazza, Víctor Aguilar. Preprensa digital, impresión y distribución Empresa Editora El Comercio S.A. Hecho el depósito legal N° 95-00052 **[Redacción y Publicidad] Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria**. Fonoavisos: 708-9999. Distribuido gratuitamente cada lunes con El Comercio.

Radiografía del consumo online

Gasto aproximado mensual en compras digitales



Consumo digital se afianza en Lima con la seguridad como principal desafío

Estudio. El 59% de limeños realiza compras en línea al menos una vez al mes. Nativos digitales son los que demuestran mayor confianza al momento de usar billeteras y aplicativos para compras.



ISRAEL LOZANO GIRÓN.

A la fecha, el uso de medios de pago digitales ha crecido a pasos agigantados desplazando en algunos casos al efectivo. Y si bien la brecha para hablar de un uso masivo aún es amplia, podemos decir que en la capital su uso está casi consolidado.

Esta es la aproximación a la que llega la reciente radiografía elaborada por Experian y que recoge los hábitos así como la conciencia digital de los limeños. En una encuesta realizada entre noviembre y diciembre del año pasado, se logró constatar que siete de cada diez limeños efectuaron pagos por aplicativos o compras 'online'. Las transferencias, los pagos a través de aplicativos y la compra de productos a través de servicios 'online' son los que lideran las preferencias [Ver infografía].

La frecuencia de dicha compra también resulta relevante: el 59% compra una o varias veces al mes. Internamente, son los limeños entre 18 y 26 años los que lideran dicho patrón. Además, ese grupo en su mayoría realiza un gasto promedio de entre S/100 y S/200. "Estamos hablando de un grupo que es nativo digital. Por lo tanto, han adoptado esta tecnología de manera más temprana", refiere Alfredo Monasi, Pre-Sales Specialist de Experian Perú.

SEGURIDAD Y LA PARADOJA DEL NATIVO DIGITAL

Otro punto que revisa Experian en su informe está relacionado a la conciencia sobre la seguridad digital. En la medida que crece el consumo digital, también se evidencia una mayor sensación de desprotección. Es así que la mayoría de los encuestados -un 84%- se siente poco protegido o desprotegido ante un fraude digital. Internamente, quienes tienen esta mayor sensación de desprotección son los grupos entre los 41 y 70 años. Sin embargo, los grupos de menor edad -de entre 18 y 26 años- representan un menor porcentaje.

Es ahí donde, según refiere Monasi, radica la paradoja del nativo digital. "Hablamos de una generación Centennial que está más adecuada a la tecnología frente a un Millennial y un Generación X. Al ser nativos digitales, se sienten en confianza y si bien los hace más vulnerables, también los hace estar más alertas", asevera.

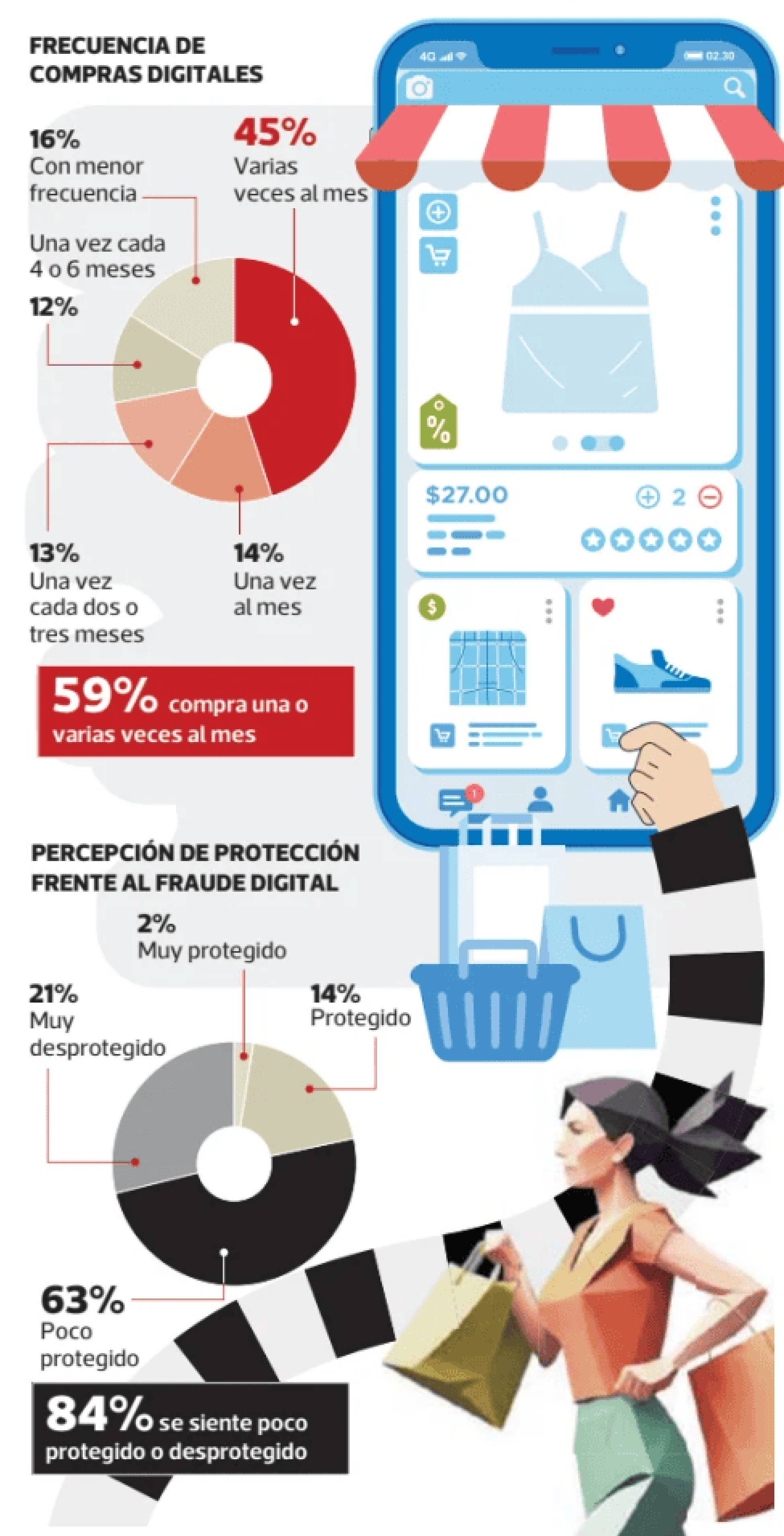
En ese sentido, las primeras acciones reactivas ante un fraude digital son el cambio de contraseña (68%), el bloqueo de la tarjeta (51%), contacto con el banco (38%) y la frecuencia al revisar constantemente los movimientos de las cuentas (23%).

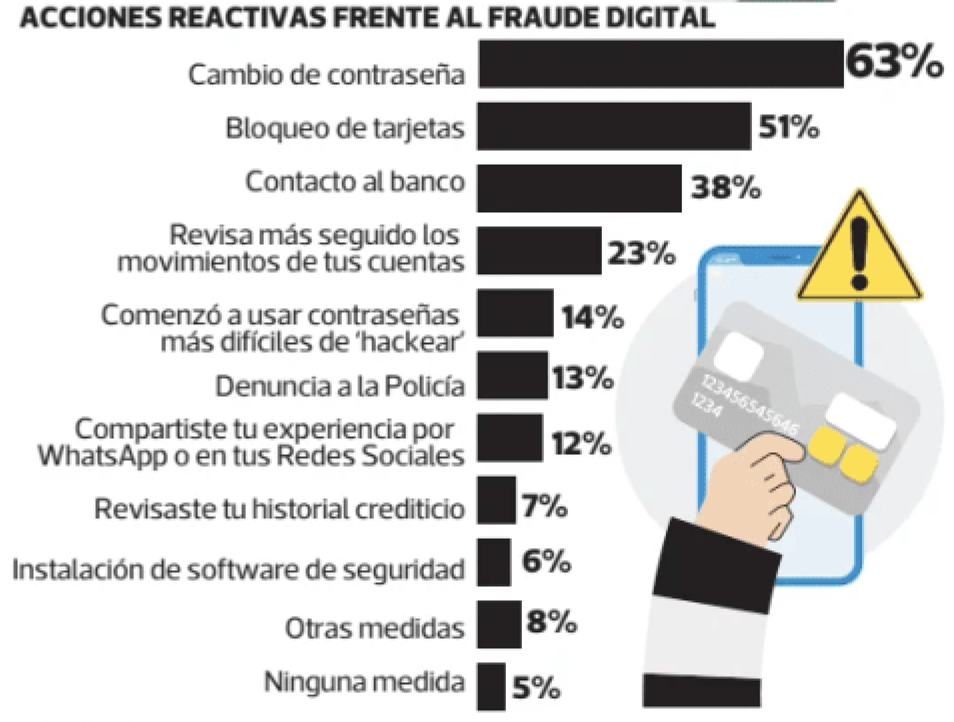
En opinión de Andrés Flores, gerente de educación Financiera del BCP, el nativo digital es más propenso a caer en episodios de fraude. "Lo que nosotros hemos identificado es que, en ciertas situaciones, por más que seas nativo digital, tienes sesgos de comportamiento. Por más que seas muy digital, terminas perdiendo el miedo y dejas de hacer la segunda reflexión antes de llenar un formulario o realizar una compra. En cambio, el menos digital -como tiene miedo- lo piensa", afirma.

Flores señala que el BCP ha establecido un modelo predictivo para poder detectar qué tan expuesto está un usuario ante episodios de fraude. Ello ha permitido detectar que los nativos digitales son los más expuestos. Lo cierto es que el banco también ha identificado buenos hábitos como el monitoreo de las transacciones.

A su turno, Sergio Gianotti, gerente de Marketing de Mercado Libre Perú, Ecuador y Venezuela, confirma que el consumidor se ha vuelto más exigente en cuanto a rapidez y conveniencia, pero también en cuanto a seguridad.

En el caso de Mercado Libre, Gianotti indica que la plataforma cuenta con políticas de protección que devuelven el 100% del dinero al comprador en caso las compras no lleguen al consumidor final. "Las plataformas toman diversas medidas, tanto a nivel técnico como de experiencia. A nivel técnico, se hacen uso de pasarelas de pago seguras con encriptación y detección automática de transacciones fraudulentas. El objetivo es generar confianza y que los consumidores vivan una experiencia de compra fluida", agrega.





Ficha técnica

Encuesta cara a cara por intercepción. Cuestionario de 15 minutos de duración. Grupo objetivo, hombres y mujeres, 18 - 70 años, NSE ABCDE, que hayan hecho al menos una compra online en el último año. Residentes en Lima Metropolitana. Fecha de campo: 22 de noviembre al 5 de diciembre del 2024. Total de encuestas: 504.

Fuente: Experian



ENTREVISTA

Eduardo Sánchez

Gerente general de Unacem Perú

Enfoque. La compañía refuerza su apuesta por la eficiencia y la sostenibilidad, mientras se preparan para un año con un crecimiento ligeramente superior al del 2024.

"Estimamos que vamos a ejecutar un CAPEX en torno a los S/ 400 millones"



MELISSA RODRÍGUEZ ENCISO

En un año desafiante para el sector cementero, Unacem Perú logró mejorar su rentabilidad a pesar de presentar una ligera caída de ingresos en el 2024. Eduardo Sánchez, gerente general de la compañía, detalla las estrategias implementadas para optimizar costos, fortalecer su presencia en el mercado y avanzar en su compromiso con la sostenibilidad.

El CAPEX en 2024 ascendió a S/ 362,8 millones, con inversiones en sostenibilidad y modernización de plantas. ¿Cuáles son los proyectos de inversión del 2025 y en qué áreas se enfocarán?

Mantendremos un fuerte enfoque en sostenibilidad. Las inversiones incluirán grandes proyectos para reducir emisiones en las plantas, proyectos que nos van a ayudar a combatir o mitigar nuestra huella de carbono, con una cifra para el 2030 [500 kilos de CO_2 por tonelada de cemento], acompañada del compromiso de carbono neutralidad al 2050. En total, estimamos que vamos a ejecutar un CAPEX un poco por encima al del año pasado, en torno a los S/ 400 millones. Ese será nuestro objetivo en función a cómo se desarrollen los proyectos en velocidad de ejecución y de permisos.

¿Cuáles han sido los canales de venta más dinámicos en su crecimiento? ¿Cuáles son las estrategias para potenciarlos este año?

El mercado de grandes obras fue clave en 2024, con proyectos emblemáticos que permitieron estabilizar nuestras ventas. Para 2025, buscamos ampliar nuestra presencia en proyectos medianos y grandes, al tiempo que reforzamos el canal de autoconstrucción con mejores condiciones para nuestros distribuidores. Creemos que este año habrá una ligera recuperación en el mercado de la autoconstrucción y tenemos que aprovecharla para apalancar nuestras ventas y poder seguir fortaleciendo nuestra presencia en el mercado con esa sólida participación.

El canal ferretero es clave en la comercialización de cemento ¿Cómo le fue a Progresol en 2024 y cuáles son sus expectativas?

Progresol es una marca emblemática y la red más grande de ferreterías. En Perú tenemos más de 1.000 puntos de venta a nivel nacional de los que el 30% son negocios mayoristas y el 70% son minoristas.

Esta red de ferreterías atiende al mercado de autoconstrucción que estuvo un poco golpeado en el 2024. Creemos que en el 2025 va a tener una ligera recuperación y, lógicamente, tenemos que acompañar a nuestros socios en este crecimiento y el crecimiento potencial de esta red.

¿Qué canales van a impulsar su crecimiento este año?

Estaremos atentos a participar en las grandes y medianas obras que se ejecuten en nuestra área de influencia. Principalmente, potenciar nuestro canal de autoconstrucción y aprovechar esta pequeña ola de recuperación que estamos observando en estas primeras semanas del año.

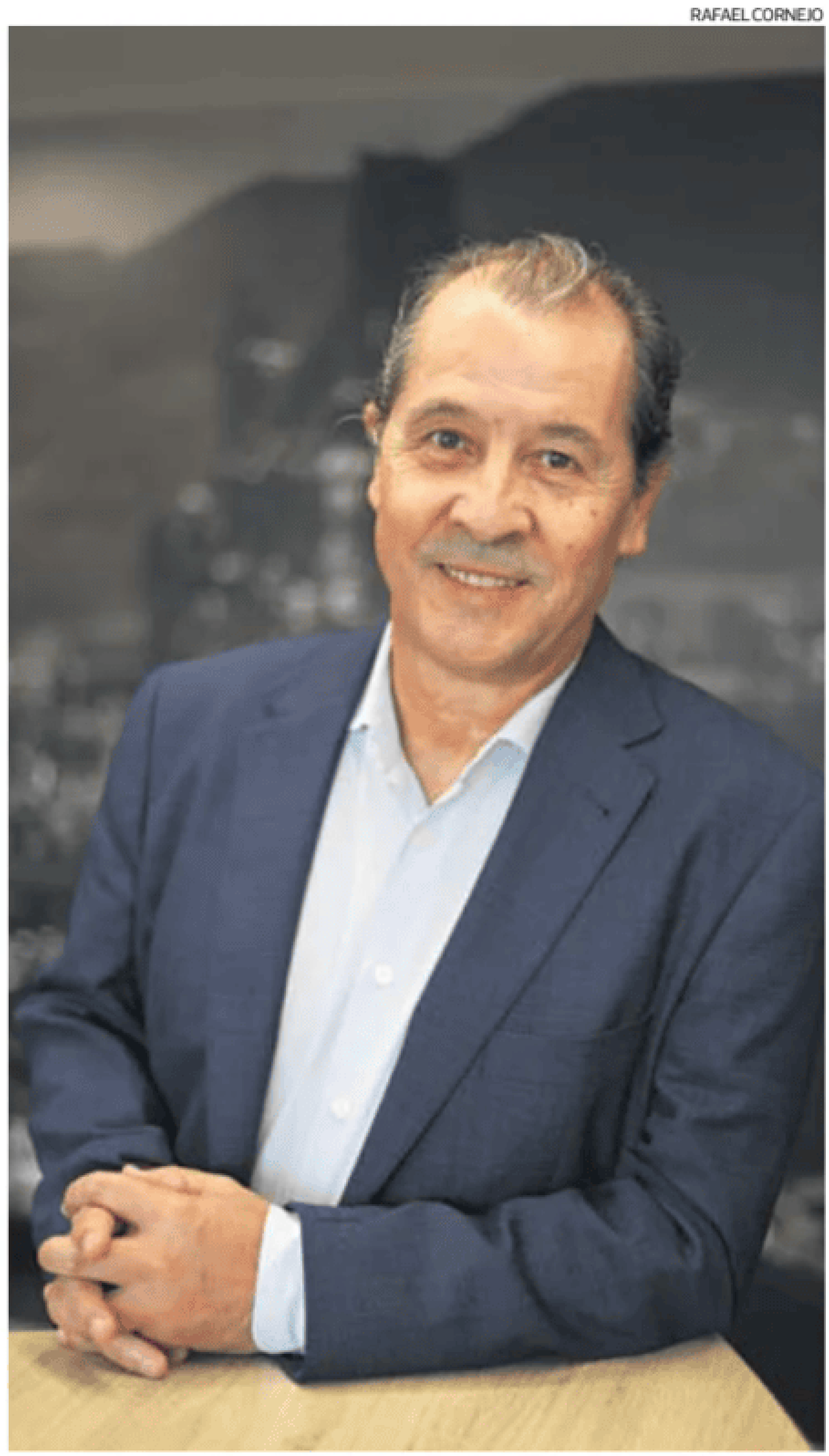
En 2024 Unacem Perú reportó ingresos por S/ 2.711,5 millones, una caída del 1,2% respecto al 2023, pero también una mejora en la utilidad operativa del 7,2%. ¿Cómo mejoró la rentabilidad a pesar de la reducción?

La implementación de medidas de eficiencia y control de costos. Si bien las ventas fueron un poco inferiores a las del 2023, nuestro EBITDA fue superior. Esto gracias a este control de costes, mejora en la eficiencia y el control de gastos operativos. Un trabajo importante que se hizo en la compañía.

El margen EBITDA aumentó de 31,1% en 2023 a 33,5% en 2024. ¿Qué estrategias implementaron para mejorar esta eficiencia operativa?

Nuestro enfoque estuvo en la optimización de costos variables y fijos. Buscamos eficiencias en costos variables, en la que tuvimos un programa de eficiencias que desplegamos a lo largo de la compañía que, de alguna manera, acompaña o complementa a nuestra estrategia de sostenibilidad. Además de ser eficientes en costos, también somos más eficientes en aplicación de recursos. Otra palanca importante fue que lanzamos el programa Tax Force de costos fijos con todas las áreas de programación, sobre todo las industriales, que nos dieron buenos resultados para establecer objetivos y metas de optimización de costos fijos. Con las áreas administrativas hicimos un programa de eficiencias en los gastos de servicios generales y administrativos. Estos tres componentes nos hicieron mejorar la eficiencia global y, lógicamente, que incrementemos la rentabilidad de la compañía, incrementando el margen de la venta.

RAFAEL CORNEJO



La empresa también promueve el uso de combustibles alternativos y desarrolla tecnología para optimizar la eficiencia en sus operaciones, dice Sánchez.

> "Además de ser eficientes en costos, somos más eficientes en aplicación de recursos"

> "Creemos que este año habrá una ligera recuperación en el mercado de la autoconstrucción"

En 2024 la producción de clínker cayó 15,2% y los despachos de cemento en el mercado local bajaron 0,7% ¿Qué medidas tomarán en 2025 para fortalecer su posición?

La reducción de la producción de clínker responde a nuestra estrategia de optimización de inventarios y a proyectos de sostenibilidad. En cuanto al cemento, la caída en despachos estuvo relacionada con una menor demanda en autoconstrucción. Si bien en el canal de las grandes obras tuvimos una buena 'performance' por nuestra presencia tanto en el Puerto de Chancay como en el metro y en el aeropuerto, la autoconstrucción tuvo un año bastante desafiante, complicado, quizá también por la situación económica general del país que nos afectó directamente.

A pesar de la leve reducción en despachos, Unacem Perú mantuvo una participación de mercado del 45,1%. ¿Cómo planean consolidar este liderazgo?

Nuestra estrategia se centra en la calidad de nuestros productos, la solidez de nuestras marcas y el respaldo de nuestra red de distribución, basados en la red de Progresol, que nos permite tener una fortaleza importante en el mercado y ofrecer servicios y productos de calidad.

Con todo esto, ¿cuáles son sus proyecciones de ventas y rentabilidad para el 2025?

Son similares a las que tuvimos en el 2024, quizá un poco por encima. Precisamente ahora estamos revisando el presupuesto en una revisión trimestral que hacemos en la compañía. Estamos viendo que nuestras ventas, tanto en volumen como en soles, se van a mantener similares a las del año pasado, con un ligero crecimiento. Nuestro objetivo es mantener o incluso mejorar un poco esta rentabilidad de la que hablamos, continuando con esta estrategia de optimización de costos, tanto fijos como variables, en la compañía.

Los goles en la otra cancha

El impulso publicitario y comercial en el deporte peruano

Oportunidad. En la Liga1 los patrocinios deportivos superarían los US$32 millones. En algunos clubes los montos se han duplicado. También avanza el fútbol femenino.



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

El mundo se detiene unos microsegundos y estalla el festejo, la locura, el grito de gol. Una celebración agónica por un campeonato por años esquivo, por la resurrección de una ilusión. El deporte es capaz de transmitirnos –quizá– las sensaciones más intensas que podamos recordar. Y, en ese recuerdo queda también la camiseta que se lució en la hazaña. La 'U' recordará a Apuesta Total en el campeonato en el que resultó bicampeón en su Centenario el año pasado, así como Alianza Lima, su compadre, a Pilsen, al campeonar luego de 18 años, o a Apuesta Total y a Caja Huancayo en una camiseta atípica utilizada en el partido en el que eliminó a Boca Juniors en la fase previa de la Copa Libertadores.

El poder de ese recuerdo e identificación con el hincha es un activo que hoy los clubes deportivos y las marcas están explotando, a medida que las áreas de marketing y comercial de los equipos se han ido desarrollando y profesionalizado durante la última década. En el 2012 podía haber clubes con apenas un 'sponsor', pero hoy la realidad es otra. Según el reporte Análisis de Sponsors 2025 realizado por Inyogo, Alianza Lima y la 'U' cuentan con 14 'sponsors' en total, siete de ellos posicionados en la camiseta (6 auspiciadores y el 'sponsor' técnico). A ellos le siguen Garcilaso con 12, Melgar con ocho y Sporting Cristal con seis.

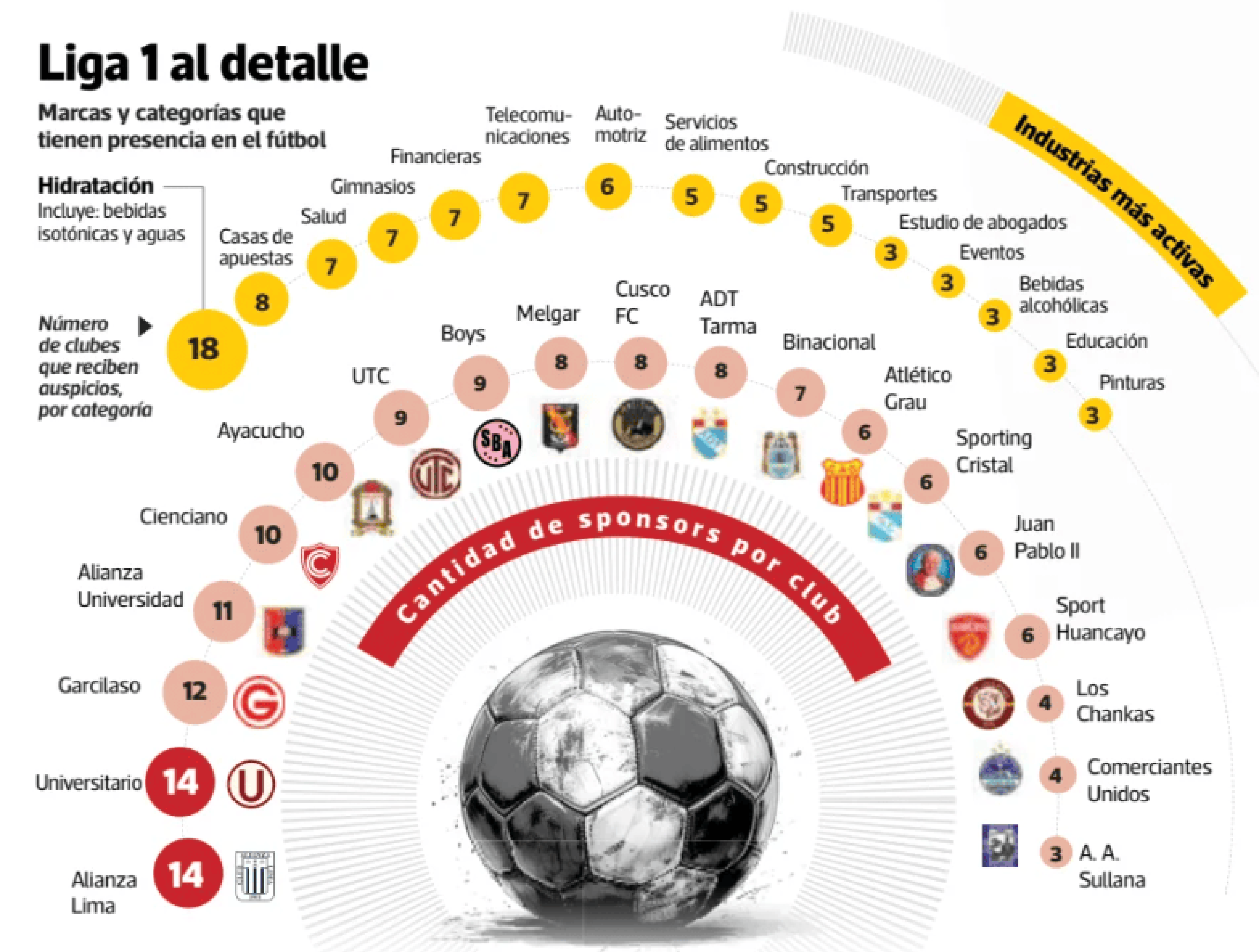
David Ruíz, director de la agencia de marketing deportivo Inyogo, sostiene que no necesariamente quien tiene más auspicios obtiene más ingresos, pero en el caso de la 'U' y Alianza coincide que son los clubes que más ingresos generan por patrocinios. El reto de las marcas está en que más allá de la visibilidad en la camiseta, se puedan realizar activaciones y/o experiencias para diferenciarse del resto de los 'sponsors'. A nivel de categorías, hidratación es la que tiene mayor presencia en los clubes, al encontrarse como auspiciador en el 95% de los equipos de la Liga1 (19 equipos), seguida de las casas de apuestas, presentes en el 42% de los clubes.

Y, si hablamos del pecho de la camiseta o del 'main sponsor', las principales son, sin duda, las casas de apuestas al registrar una posición predominante en 6 clubes, seguidas de las financieras, que van ganando especial relevancia en los patrocinios. Para Ruíz, hoy existe mucha competencia entre las casas de apuestas para ingresar a los patrocinios deportivos, por lo que sellan acuerdos por un período extendido.

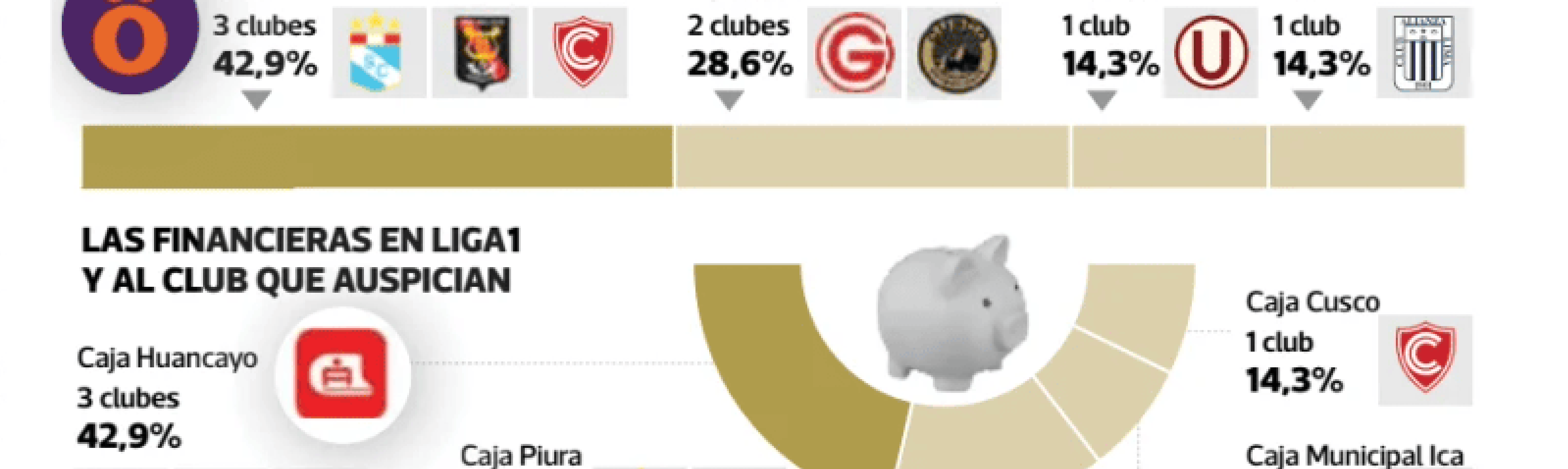
LAS CIFRAS DE LA PASIÓN

Eduardo Flores, CEO de Toque Fino, resalta que hoy se está viviendo algo que nunca se había presenciado: tener estadios llenos y el 'merchandising volando', lo que hace apetecible el auspicio. "Estos clubes saben que su momento es ahora y las marcas que buscan la renovación saben que no va a ser fácil y pueden pagar hasta el doble que antes", comenta. De acuerdo a Flores, el pecho de la camiseta de un club puede oscilar entre los US$250 mil - US$300 mil a más de US$1,2 millones. Incluso, se puede superar esta última cifra. Estos valores anuales jamás se habían pagado por un patrocinio, asegura Flores. Pero esas cifras se quedarían incluso cortas. Ruíz afirma que "más allá de cuánto están dispuestas a pagar las marcas, sabemos que los patrocinios en la parte delantera de las camisetas de los clubes grandes rondan los US$2 millones. A esto se suman los premios deportivos por si se gana el título o se clasifica a los torneos internacionales", cuenta.

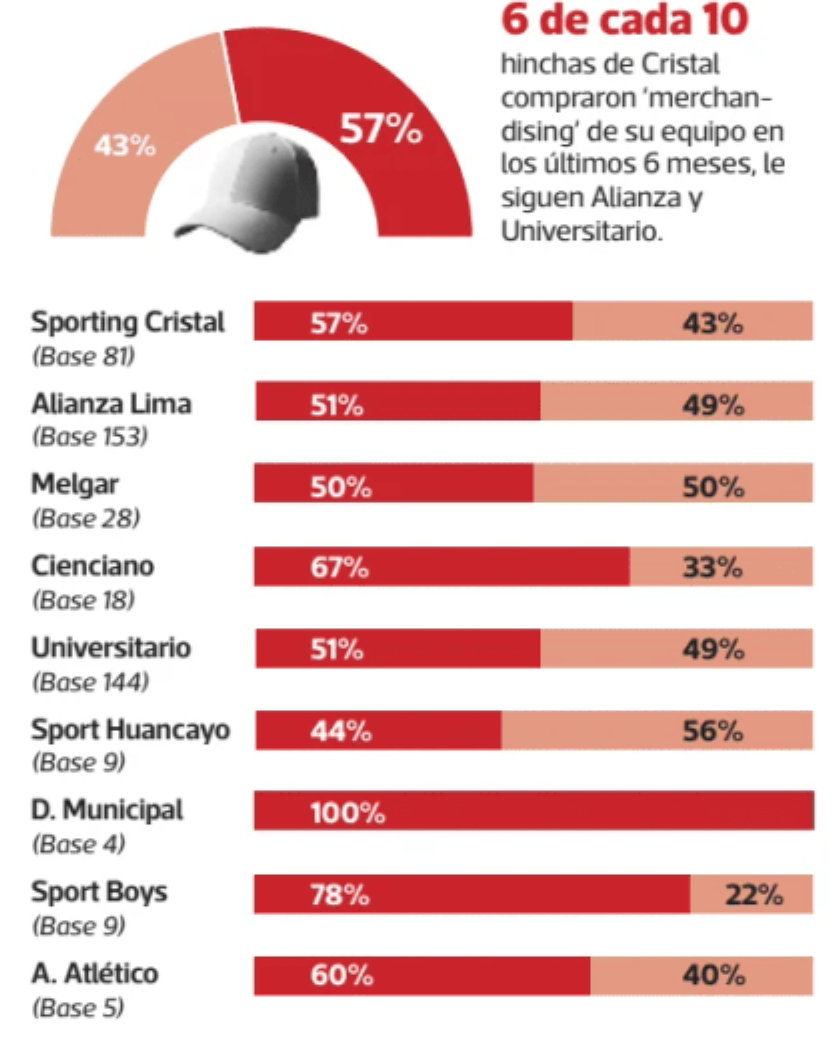
A esto, por supuesto, se suma el momento deportivo del equipo, determinante para mantener o mejorar las expectativas comerciales. ¿Cuánto mueven hoy los auspicios y patrocinios deportivos? Desde Inyogo calculan que los auspicios en la Liga1 superarían los US$32 millones al año, mientras que si vemos todos los patrocinios ligados al fútbol incluyendo la Selección, la Liga 2, el fútbol femenino, entre otros, la cifra alcanzaría los US$45 millones. Carlos Barrientos, jefe de Marketing de la 'U', indica que en el 2024 la taquilla pasó a ser la principal fuente de ingresos con S/40 millones, llevando en promedio más de 40 mil hinchas por partido en el año de

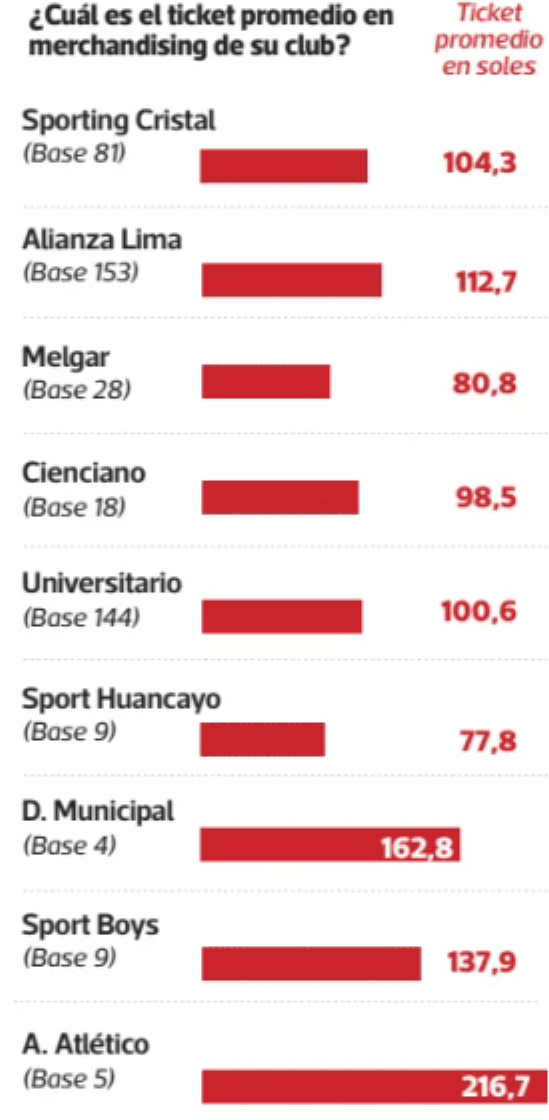












Fuente: Estudio de consumo de merchandising deportivo,realizado por Impronta Research (2024)

su Centenario. Hoy cuentan con unos 10 mil abonados.

Desde el 2021 han casi duplicado los ingresos por auspicios. "El Centenario del club ha sido una bisagra, crecimos en ingresos 20% más de lo previsto y en 'sponsoría' crecimos 50%. Se ha marcado un antes y un después para los patrocinios de los clubes", afirma. Y es que, explica el ejecutivo, definitivamente, "el pecho de la 'U' no vale lo que hace dos años", indica. Hoy el club genera S/30 millones por auspicios, siendo esta la segunda fuente de ingresos, al superar los derechos de televisión. Este año el club espera crecer 15% en ingresos.

Por su parte, Sport Boys trabaja en su revalorización. Diego Delgado, gerente de Marketing del equipo, comenta a Día1 que hasta el 2023 la marca estaba poco explotada y apenas tenía tres 'sponsors', de los cuales solo uno inyectaba recursos al club. Para este año han logrado elevar la tarifa comercial 60% más y sellar contratos más largos hasta el 2026 y el 2027, año de su Centenario. Es así que los ingresos por auspicios casi se cuadruplicaron para este año y hoy representan el 22% del total de su presupuesto. El club, recuerda, estuvo golpeado varios años por factores económicos y sus deudas.

Además, hoy cuentan con una tienda en un centro comercial, en el Mall Aventura Bellavista. Los 'rosados' lanzarán una línea de ropa urbana como marca propia, 'merchandising' y trabajarán en licencias y franquicias. Evalúan tener una tienda más en la capital, un canal de e-commerce y están conversando con Marathon para ampliar la cobertura de sus productos en sus locales. Para este año el club estima cerrar con 50% más en ingresos y la incorporación de dos o tres nuevos 'sponsors' en el uniforme.

MARCAS Y LIGA FEMENINA

Érika Córdova, gerenta de Marketing de AJE Perú –que auspicia la Liga1 con Sporade–, refiere que en los últimos años se ha visto un crecimiento en el interés de las marcas por asociarse con clubes y ligas deportivas. Gabriel Barrio, gerente Comercial de Unacem –que auspicia a la Liga femenina de fútbol y a menores de ADT–, indica que el panorama del patrocinio deportivo ha evolucionado mucho. "Antes, la mayoría de las inversiones se concentraban en el fútbol masculino de primera división, mientras que hoy existe una mayor diversificación", agrega. Bitel, patrocinador de Alianza Lima, indica que esta relación ha permitido a la empresa fortalecer su conexión con el público peruano y ampliar su alcance en un mercado clave con un alto 'engagement' en redes. Si bien Alianza es su principal apuesta en la Liga1, evalúan nuevas oportunidades tanto en fútbol como en vóley.

Apuesta Total, por su lado, patrocina a Alianza Lima, Universitario de Deportes y Sport Boys. "Más allá de la presencia en camisetas y estadios, buscamos relaciones a largo plazo con nuestros patrocinados. Con Alianza implementamos la red wifi en su estadio y con la 'U' construimos el Polideportivo en el Lolo Fernández", destaca Gonzalo Pérez, su CEO. Más del 50% de su presupuesto de patrocinios está destinado a los tres equipos de fútbol que apoyan.

La liga femenina, si bien es más joven, va ganando terreno y el interés de las marcas, en particular desde que se empezó a transmitir por TV. Actualmente, Apuesta Total tiene el 'naming right' del torneo de fútbol femenino y de vóley. "El fútbol masculino nos conecta con los hinchas más fanáticos, mientras que los equipos de fútbol femenino y el vóley alcanzan a un público familiar", explica Pérez.

Ruíz, de Inyogo, resalta que la liga femenina está captando más interés de las marcas al tener más visibilidad. Este año hay nuevos 'sponsors' como Yape. Aunque se está dando un impulso, la liga aún se está profesionalizando, por lo que los montos de auspicios distan mucho de la Liga1. Ruíz estima que un 'main sponsor' en un club grande bordea los US$100 mil. "A medida que se logre más visibilidad, seguirá creciendo y cada vez más rápido", asegura.

Como parte de sus patrocinios, Unacem desde el año pasado auspicia el torneo a través de Cemento Sol con una inversión superior a US$50.000. Según los datos que han recogido en la compañía, solo el 14% de las jugadoras cuenta con un contrato laboral. En cuanto al vóley, ha tenido un impulso con el ingreso de la 'U' a la primera división de la liga y con la transmisión de los partidos en señal abierta, cuenta Flores. Y, con la clasificación de Alianza Lima al mundial de clubes, se espera otro 'hype'.

En este camino de incrementar los patrocinios deportivos, Ruíz indica que el Perú se encuentra a mitad de la tabla frente a sus pares de Sudamérica. Supera a Ecuador y Bolivia, pero aún está lejos de Brasil y Argentina.

30%

es la diferencia entre los montos de un club chico frente a clubes grandes

Eduardo Flores, CEO de Toque Fino, comenta que por el alcance, los títulos y otros factores, clubes como U y Alianza Lima tienen tarifas 20% - 30% mayores que los clubes más pequeños.

150%

se incrementaron las ventas en la tienda crema de Universitario en el 2024

El club ha tenido un impulso en las ventas de su 'merchandising' el año de su Centenario. Evalúa abrir una tienda en un 'mall'.



RETAIL EN 2025: FACTORES CLAVE PARA CONSUMO

Los consumidores aumentarían su gasto en educación, entretenimiento, salud, viajes, hogar, cuidado personal y tecnología.

Apuertas de cerrar el primer trimestre del año, la economía muestra un crecimiento del 3,5% del PBI, exportaciones récord e inflación controlada, pero enfrenta desafíos como la geopolítica global, el megapuerto de Chancay y la presión en las cadenas de suministro. En este contexto, la inteligencia de mercado y el conocimiento profundo del cliente serán claves. Por eso, destacamos estas tendencias de consumo para este año:

• Según el estudio "El consumidor 2024" realizado por Ipsos Perú, el consumidor peruano muestra una mejor situación económica que el año pasado. El 51% cubre sus gastos habituales, el 11% puede ahorrar y el 46% percibe una mejora en sus finanzas. Además, el 42% planea aumentar sus gastos este año.

• En cuanto a sus canales preferidos, el crecimiento de las compras online seguirá por su conveniencia, ofertas y seguridad.

• Los consumidores aumentarían su gasto en educación, entretenimiento, salud, viajes, hogar, cuidado personal y tecnología.

• El consumidor es más tecnológico y activo en su compra, influenciado por redes sociales y valorando buen servicio y eficiencia.

• Omnicanalidad: los consumidores buscan compras integradas, combinando canales físicos y digitales con atención flexible: "cuando quieras, donde quieras".

• En relación a los medios de pago preferidos, los pagos digitales seguirán en aumento, superando al uso del efectivo.

• Demografía joven: la Generación Z busca marcas más innovadoras, eco-amigables y con atención ágil.

• Mayor presión por ofertas y promociones: los consumidores, mejor informados buscan ofertas y priorizan el precio, estando abiertos a nuevas marcas.

• Tiendas físicas más espaciosas y seguras: desde la pandemia, los clientes prefieren espacios amplios, ventilados, seguros y con atención rápida.

• Ante la preocupación por la inseguridad, los consumidores prefieren comprar en lugares seguros, accesibles y con mejor vigilancia.

Adaptarse a estas tendencias será clave para conquistar al consumidor. Un buen plan de negocio centrado en el cliente y ejecutado por el equipo adecuado marcará la diferencia.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

V&V Grupo lanza su gestora de inversiones

Finanzas. Vantage Investments es la quinta unidad del Grupo que buscará cerrar el círculo del negocio inmobiliario.

V&V GRUPO



Vantage Investments emitió bonos titulados por US$5,2 millones que lograron calificación de grado de inversión, según afirma Bravo.

ISRAEL LOZANO GIRÓN.

V&V Grupo, que a la fecha cuenta con empresas en todo el proceso de desarrollo de proyectos inmobiliarios, ha sumado a Vantage Investment como quinta unidad de negocio para la gestión de inversiones, emisión de bonos y estructuración de fondos inmobiliarios.

El objetivo del Grupo es cerrar el círculo en el proceso inmobiliario. Así lo indica Alonso Bravo, director financiero de V&V Grupo. "Buscamos ampliar la base de inversionistas así como diversificar las fuentes de financiamiento", asevera.

La empresa se inició en el mercado con la emisión –entre enero y febrero de este año– de bonos titulados a 30 meses por US$5,2 millones, los cuales lograron calificación de grado de inversión y que finalmente fueron colocados con una compañía de seguros y dos 'family offices'.

"El objetivo del bono ha sido mejorar el costo de capital que ya teníamos en ciertos proyectos. Para nosotros ha sido relevante la emisión porque es la primera vez, más allá de que tenemos el grado de inversión, que una compañía de seguros invierte directamente con nosotros. Antes lo tenía que hacer a través de un fondo de inversión", agrega Bravo.

En línea con seguir priorizando la estructuración financiera de sus proyectos y aprovechando el buen momento del mercado, Vantage alista para el primer semestre de este año una emisión a través de dos fideicomisos titulizados. "Creemos que en el 2025 el mercado estará activo. Se prevé que la cantidad de departamentos vendidos crezca entre 8% y 10%. Una parte de dicha venta responde al descenso de la tasa de interés", afirma.

Bravo considera que el último trimestre del año podría verse afectado por la proximidad al escenario electoral, pero señala que la estrategia de negocio los aísla de impactos.

"Dentro del grupo tenemos una estrategia interesante abocada al NSE B y C. Es por eso que las perspectivas de los proyectos en los que nosotros estamos y los productos que ofrecemos tienen ese subyacente. Consideramos que tenemos un buen mix para enfrentarnos a la que podía ser una situación adversa", indica.

A largo plazo

Diversificación

Respecto a Vantage Investments, el ejecutivo agrega que hacia la segunda mitad del año también estudiarán la posibilidad de lanzar productos de renta fija con componentes variables para ofrecer mayor diversificación a inversionistas.

MUNDO EMPRESARIAL

AFP



Boeing con preocupación por política de aranceles de Estados Unidos
Brian West, director financiero de Boeing, sostuvo que la compañía tiene preocupación por el impacto que tendrá la política proteccionista de Donald Trump en la disponibilidad de las piezas de sus proveedores, reportó Reuters. El ejecutivo agregó que no se frenaría la demanda de aviones.

GETTY IMAGES



Nvidia se incorpora a alianza global para inversión en IA
La compañía tecnológica, junto con xAI, de Elon Musk, pertenecerán a la Alianza Global de Inversión de Infraestructura en Inteligencia Artificial, que busca tener un capital de US$30.000 mlls.

GETTY IMAGES



Mercedes-Benz invierte en fabricante de robots
La empresa alemana ha invertido en la empresa Apptronik, ubicada en Texas, y viene probando el uso de robots humanoides impulsados por Inteligencia Artificial en Berlín y Hungría, reportó Reuters.

AFP



BYD demora decisión de construir una planta en México
De acuerdo con el Financial Times, el gobierno de China ha retrasado la decisión de BYD de construir una planta en México, donde producirían 150.000 vehículos al año. La demora se debe a que el gobierno asiático considera que su tecnología termine en manos de Estados Unidos.

ENTREVISTA

Luis Carrión
Gerente general del grupo IMC

"María Mezcal es la punta de lanza de nuestra expansión"

El grupo IMC indica que entre el 65% y el 70% de su facturación proviene de esta marca inspirada en la cultura mexicana. La compañía alista su internacionalización.



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

El grupo IMC ha sido el creador del fenómeno de María Mezcal, bar inspirado en la cultura mexicana que hoy saborea su próximo salto al exterior. Además, explora dos nuevos conceptos de bares, revela Luis Carrión, gerente general del grupo, a Día1.

¿Cómo explica el éxito de María Mezcal y qué planes vienen?
Este éxito tiene muchos factores. No hay una fórmula mágica, se construye con todo lo que ya habíamos aprendido –con Cachina, el Infusionista– con su propio enfoque. Y también, hoy tenemos la capacidad de percibir lo que nuestro público estaba buscando sin perder nuestra identidad como marca. Hoy el 90% del público son mujeres de 30, 40 e, incluso, 50 años.

¿Planean abrir un tercer local en Lima o en provincias?
Tenemos algunos planes. Estamos trabajando activamente para hacerlos realidad.

Tenían la intención de que María Mezcal se internacionalice, ¿ese plan se mantiene?
Sí, definitivamente se mantiene. La marca tiene mucho potencial para hacerlo y también para consolidarnos nosotros como empresa. Estamos sondeando algunas posibles locaciones fuera del país.

¿En qué país?, ¿hay algún acercamiento concreto?
Aún nada que pueda decir ahorita, pero casi cualquier país de Latinoamérica tiene una buena conexión con la cultura mexicana. Si todo sale bien, este año deberíamos tener definido dónde estaremos. Y, probablemente, ya el siguiente año se dé la gran apertura.

¿Cuánto planean invertir en un nuevo local de María Mezcal?
Supongo que varía de país en país, pero para un local como queremos, en una buena locación, sería una inversión cercana a US$500 mil.

Dentro de la facturación del Grupo, ¿cuánto aporta María Mezcal?
María Mezcal como marca representa hoy casi un 65% - 70%.

¿Cuánto ha crecido esta marca hasta ahora?
Desde el primer año que funcionó completo –el 2021– hasta ahora, más de un 200%. Y ya con un local nuevo, más grande, en Bonilla.

¿Cómo inició la diversificación de bares de IMC?
Nos gusta tener diferentes conceptos, nos motiva crearlos y es lo que podría diferenciarnos de otros grupos de este rubro. La Cachina fue pionera, El Infusionista fue la primera diversificación, con un concepto de coctelería de medicina experimental. Cada marca tiene su personalidad, apunta a públicos diferentes aunque a veces sorprende cuando la gente hace ruta de nuestros bares.

¿Con Cachina y El Infusionista tienen planes de expansión?
María Mezcal es la punta de lanza [de nuestra expansión], por lo exponencial de su crecimiento y por el fenómeno que ha creado. Cachina y El Infusionista son marcas estables, a pesar de ser marcas maduras. Nuestro trabajo con ellas es mantenerlas, que sigan siendo sólidas y rentables.

¿Tienen en mente crear nuevos conceptos este año?
Sí, definitivamente, es parte de nuestro ADN. Tenemos dos proyectos que ya están mejor formados. Probablemente este año empecemos a ejecutar uno de ellos. Un concepto propio, enfocado más en producto.

¿A qué público se dirigirán?
Lo más probable es que se dirija a un 'target' entre 30 y 40 años.

¿Estas innovaciones están relacionadas a la incorporación del bartender Aarón Díaz al Grupo?
Sí, claro, Aarón, reconocido como uno de los mejores bartenders del mundo, es una ametralladora creativa, tiene muy buenas ideas y el plan es hacer una buena sinergia y consolidar a nuestro equipo de barras, el 'core' del negocio.



MARIO ZAPATA

Carrión cuenta que IMG creó también los bares La Cachina, El Infusionista y La Calor. Acaban de sumar a Aarón Díaz como director de Desarrollo e Innovación.

> "Tenemos dos nuevos proyectos de bares. Probablemente este año ejecutemos uno de ellos"

¿Estos nuevos proyectos tendrán foco en coctelería?
Claro, con él en el equipo, la capacidad que tenemos ahora de crear no solo conceptos interesantes, sino un producto competitivo, incluso a nivel mundial, es algo que tenemos que explotar.

¿Cuánto estima el Grupo crecer en facturación?
Yo esperaría un crecimiento similar al año pasado, de 10%.

¿Cuál es el ticket promedio y cómo ve a consumidor este año?
Entre todos los locales, el promedio va entre S/60 y S/80. A inicios del 2024 el ticket era un 15% más alto, ahora la afluencia es la misma pero el ticket es menor, estamos en la lucha para que aumente su consumo.

Ransa espera crecer un 14% en facturación este año

Expectativa. La empresa peruana expandió su operación en el Perú a 13 ciudades con la inauguración de un almacén en Iquitos.

Para este 2025, la empresa de logística Ransa espera crecer en promedio un 14% en facturación en seis de los negocios que tiene en Perú, cuenta Iván Sánchez, Chief Operating Officer (COO) de la compañía en Perú.

Estas líneas de negocio son la de distribución en seco, frescos y congelados, distribución 'off', transporte, minería y el negocio industrial.

SECTORES

Dentro de las seis líneas de negocio, Sánchez señala que en la distribución en 'off', que es la operación de los almacenes de sus clientes, esperan crecer en un 20% frente al 2024, siendo uno de los focos de Ransa para lograr este crecimiento.

Además, en el negocio de transporte, la empresa apunta a duplicar su facturación versus el año pasado y en el negocio extractivo estiman tener un crecimiento del 30% tras cerrar contratos con algunos clientes, indica.

La compañía ya se encuentra en 13 ciudades, luego de que en enero comenzara una operación en Iquitos poniendo un almacén de 2.000 metros cuadrados.

En ese sentido, a nivel de almacenes, Ransa cuenta con una extensión de casi un millón de metros cuadrados, con una ocupación que oscila entre el 80% y el 82%, luego de optimizar este nivel desde un 90% con el uso de inteligencia artificial.

Respecto a su consumo energético, Sánchez señala que también están invirtiendo en el mantenimiento de equipos para mejorar su eficiencia y tener un plan de ahorros, con lo que han reducido su facturación en consumo eléctrico en un 20%.



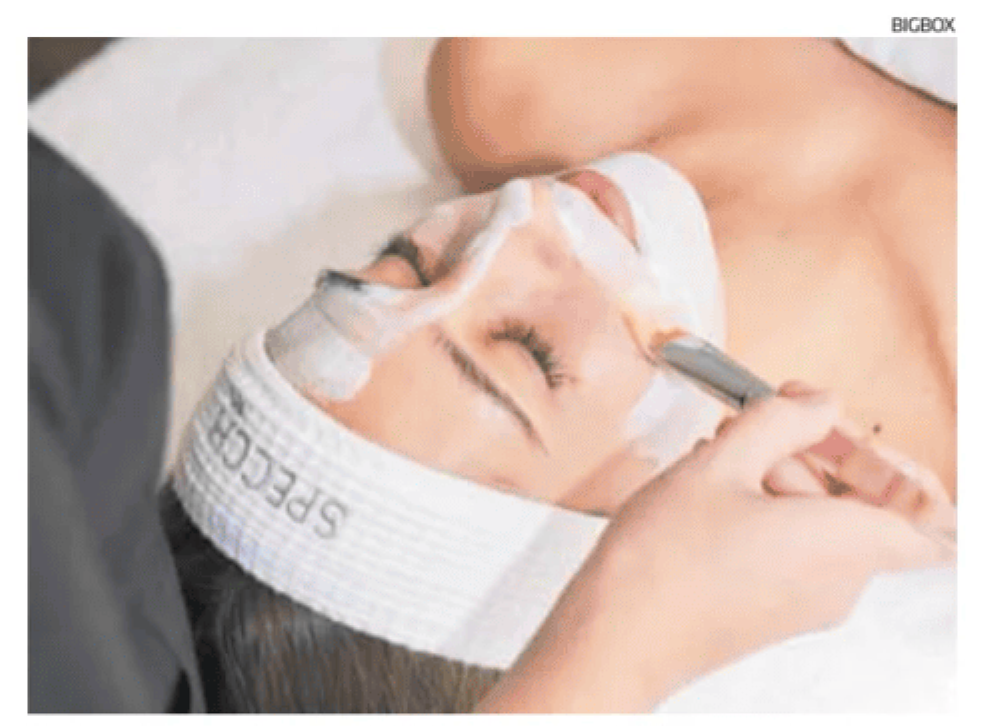
RANSA PERÚ

El Perú representa el 35% de la facturación total de Ransa.

Bigbox proyecta crecer 45% este 2025

Ascenso. La empresa contabiliza un avance del 60% hasta la tercera semana de marzo versus el mismo periodo del 2024.

BIGBOX



Bigbox adapta a cada necesidad de las empresas de diferentes industrias, creando productos que cubra las opciones que estas requieran.

MELISSA RODRÍGUEZ ENCISO

Bigbox Perú ha registrado un crecimiento de casi 60% en la venta de todos sus canales en lo que va del 2025 versus el mismo periodo del 2024, reafirmando su posición como la segunda operación más importante de la compañía después de Argentina. La empresa, especializada en la venta de experiencias como regalos, ha basado su crecimiento en la innovación de su oferta, una fuerte presencia en el segmento corporativo y el crecimiento del canal B2C.

"Esperamos cerrar marzo con un resultado aún más positivo y proyectamos un 45% de crecimiento para el 2025", comenta Chanel Serpa, Country Manager de Bigbox Perú.

Validación y canales

Experiencias

Encuestas de validación

En el 2024 lograron un crecimiento del 86% en la validación de experiencias (la cantidad de reservas registradas gracias a Bigbox).

Ticket

El ticket promedio en el segmento B2C crece todos los años entre 8% y 10% anualmente y ahora se sitúa actualmente en S/260.

Canales

El canal digital representa actualmente el 20% de las ventas, mientras que el 'retail' ha mostrado un crecimiento notable del 38% en lo que va del 2025.

Este crecimiento se apalanca en el fortalecimiento del canal B2C y la expansión en provincias.

SEGMENTO CORPORATIVO Y B2C

El 70% de la facturación de Bigbox Perú proviene del segmento B2B, siedo así un proveedor clave para empresas.

"En promedio, estamos en 20% en el canal digital, un 10% en retail y 70% corporativo. El año pasado cerramos con casi 78% en este último. Ha bajado porque todo lo que es B2C está creciendo", agrega la ejecutiva.

Y es que el segmento de clientes individuales también ha sido un foco de crecimiento. En 2024, un usuario de Bigbox adquiría en promedio 2,5 experiencias al año; para 2025, la meta es elevar la cifra a cinco compras anuales.

Para lograrlo, la compañía ha ampliado su catálogo de experiencias y hoy cuenta con 3.500 en Perú. Además, incorporó opciones innovadoras como "Brasa Peruana", dedicada al pollo a la brasa, y "Sabores de Mar", centrada en gastronomía marina.

Otra estrategia clave ha sido el desarrollo de experiencias de mayor ticket. "El año pasado lanzamos Nails Spa a S/ 55. Debemos entender que el cliente tiene un presupuesto establecido, pero también lanzamos una que estaba S/ 680, una opción en restaurantes. Este amplio diferencial de ticket hace que, efectivamente, sigan comprando cosas pequeñas, pero estos bigbox más caros hacen que nuestro ticket siga creciendo", comenta.

TOYOTA



Hasta 90.000 vehículos híbridos exporta Brasil a América Latina y el Caribe.

Toyota producirá un tercer híbrido en Brasil este año

Alcance. Los modelos híbridos representan el 40% de exportaciones de vehículos de la marca de Brasil a la región.

El año pasado, el fabricante de vehículos Toyota había anunciado una inversión de US$2.000 millones para sus operaciones en Brasil. Roberto Braun, gerente de Marketing de Toyota do Brasil, comenta que con este monto se viene ampliando la producción de motores y de vehículos en el país sudamericano.

Es por ello que culminaría con la ampliación de su planta en el municipio de Sorocaba, en Sao Paulo, para el 2026, mientras que la inversión total finalizaría en el 2030, añade.

Esta inversión también contempla que en Brasil se produzca un nuevo modelo híbrido distinto a los Corolla Sedán y los Corolla Cross que se hacen en las plantas de Sorocaba y de Indaiatuba, respectivamente.

Este tercer híbrido sería un modelo compacto, indica Braun sin dar más detalles.

Además, dentro del plan del fabricante japonés también está contemplado elaborar un cuarto vehículo híbrido especialmente desarrollado para Brasil, señala.

EXPORTACIÓN

Desde Brasil Toyota exporta entre 80.000 a 90.000 vehículos híbridos para América Latina y el Caribe, incluyendo al Perú. Esto representa el 40% de las exportaciones que realiza la marca desde Brasil a la región.

Braun añade que también han realizado envíos de muestra de vehículos a la India y a Indonesia.

Si bien para el mercado brasileño producen vehículos que utilizan combustible de etanol, Braun señala que para el Perú el uso de gas natural representa una reducción del 10% en las emisiones de CO_2 frente al uso de gasolina.

Asimismo, apunta que las emisiones pueden reducirse hasta un 30% con los vehículos híbridos.

La meta de Toyota es alcanzar la emisión cero en carbono para el 2050.

Kiphu apunta a atender a medianas y pequeñas empresas

Startup. La herramienta busca facilitar los procesos de tesorería, una labor que demanda entre el 5% y 10% de la facturación de las empresas.

La startup Khipu comienza su proceso de cara a lograr su escalabilidad buscando posicionarse en el mercado como una plataforma de rendición de gastos, lo cual implica los procesos de anticipo y reembolso dentro de las empresas.

"Al hacer un análisis de 'benchmark', nos dimos cuenta de que en realidad había competencia, pero era un problema relativamente de nicho y había solamente un gran 'player' en el mercado que es una empresa chilena", indica Antonio Salinas, Product Manager y socio fundador de la startup.

Tras cuatro meses de desarrollo, el desarrollo de Khipu ya está siendo probado por algunos usuarios. El objetivo, según comenta Gabriel Proaño, socio fundador, es que esta sea una solución aplicable a pequeñas y medianas empresas.

"Sabemos que estamos en un mercado emergente, con procesos tradicionales. Queremos ser esa solución para estas empresas que están próximas a crecer. Hoy la gestión de gastos representa entre el 5% y 10% de su facturación. Buscamos que se enfoquen en el 'core' de sus propios negocios", agrega.

Más sobre la startup

Resultados para las compañías

Según Khipu, los usuarios que han probado la herramienta han logrado reducir entre un 50% y 70% todo el proceso de ingreso y envío de datos al área tesorera.

"Estamos súper abiertos a la idea de irnos con un ´venture capital' o similares, pero sabemos que ello llegará cuando estemos más cerca de nuestra siguiente etapa de crecimiento", asevera.

Hoy la startup está siendo incubada en el centro de emprendimiento de la Universidad de Lima y ha recibido más de US$25.000 en créditos de Google Cloud, con lo cual tiene la infraestructura tecnológica garantizada.

Finalmente, Alessandro Ossio, tercer socio fundador de Khipu, destaca que la startup mantiene sus objetivos desde su concepción. "Somos una empresa peruana para los peruanos. Siempre va a estar presente la visión de expandirse y ser regionales o globales, pero en verdad nuestro foco a nivel de visión de empresa está centrada en el Perú", dijo.

KHIPU



Fundadores de Khipu, startup de finanzas.

PING PONG CON... William Ticona

Gerente general de Grupo TyC

“La frase que me define es ‘todo ocurre perfectamente, pero puede mejorar’”

Un deporte que suele practicar el gerente general de Grupo TyC es el fútbol. Además, el ejecutivo cuenta que le gustaría cenar con el presidente Donald Trump.

1 **¿A qué hora se levanta y qué es lo primero que hace?**
Me levanto a las 5:45 a.m. Me ocupo de mi aseo personal, luego desayuno.

2 **¿Qué libro recomendarías?**
Fausto.

3 **¿Qué objeto no puede faltar en su vida?**
El teléfono

4 **¿Cine o teatro?**
Cine.

5 **¿Qué aplicativos no pueden faltar en su celular?**
Instagram.

6 **¿Netflix, Amazon, HBO, Apple, Disney?**
Netflix.

7 **¿El auto de sus sueños?**
Rolls Royce.

8 **¿Destino favorito en vacaciones?**
Miami.

9 **¿Qué deporte practica?**
Fútbol.

10 **¿Cocktail o trago favorito?**
Paloma hecho con Mezcal.

11 **¿Un lugar en el que quisiera estar para relajarse y trabajar a la vez?**
Miami.

12 **Descríbase en 3 palabras**
Perseverante, optimista y analítico.

13 **¿Tiene algún talento oculto?**
La actuación.

14 **Una frase que lo/la defina**
Todo está ocurriendo perfectamente, pero puede mejorar.

15 **¿Qué compañía es una inspiración para usted?**
Tesla.*

HUGO PÉREZ



16 **¿Con qué referente de su rubro le gustaría cenar?**
Donald Trump.

17 **¿Quién es el jefe que más te marcó?**
Mi mamá.

18 **¿Quién le dio el mejor consejo y cuál fue?**
Mi padre: “Dios dijo cuídate que te cuidaré”.

19 **¿Una decisión empresarial que cambiaría?**
En el inicio haber ido con tanta cautela.

20 **¿Qué pregunta clave haría para contratar a alguien?**
Sobre resiliencia y trabajo en equipo. Full proactividad.

21 **¿Cuál es su mayor orgullo?**
Haber tenido errores, pero no fracasos.

22 **¿Cuál es el gran tema del que no se habla en los medios?**
Que la izquierda y sus políticas solo generan pobreza y menos oportunidades.

23 **¿Cuál es la principal virtud de los peruanos?**
Nuestra creatividad y resiliencia.

24 **¿Y su principal defecto?**
Las ideologías a veces se ponen en contra de la inversión, aunque siempre podemos mejorar.

MUNDO LABORAL

GERMAN LORA
Socio de Damma Legal Advisors

EL NOMBRE SÍ IMPORTA

En los últimos días hemos vuelto a la discusión de si es correcto que a los congresistas de nuestro país se les pague el famoso “bono por escolaridad”, teniendo en cuenta que dicho beneficio solo les correspondería a los trabajadores que tengan hijos en dicha etapa formativa y, en este caso, se les paga a todos.

Considero que la discusión no debe pasar necesariamente por analizar si les corresponde o no a nuestros congresistas el pago de este beneficio económico, sino por preguntarnos si es correcta la naturaleza jurídica del mismo o la denominación que se le da.

En efecto, técnicamente resulta irrelevante si este bono debe ser pagado a los congresistas, pues entendemos que ello no está en discusión porque puede ser que así lo pactaron las partes, porque existe una norma legal que lo establezca o porque constituye una costumbre laboral.

Lo relevante del caso es que ese beneficio no es un “bono por escolaridad”, sino que realmente constituye un ingreso remunerativo del trabajador, un aumento en sus ingresos que se paga anualmente y que debe ser susceptible de todos los descuentos, aportes y contribuciones fijadas por las leyes peruanas para este tipo de ingresos, denominados remunerativos.

“Ese beneficio no es un ‘bono por escolaridad’, sino que realmente constituye un ingreso remunerativo del trabajador”

Pero no crean que este es un caso aislado. En el ámbito privado se pagan beneficios económicos que, en principio y formalmente, se encuentran vinculados a circunstancias personales o ajenas a la prestación de servicios (no contraprestativos), pero que en la realidad no se cumple con ello, desnaturalizándose.

Por ejemplo, el pago de la asignación familiar a trabajadores que ya no cuentan con carga familiar o el pago de asignaciones por alimentación, movilidad o similares cuando el trabajador se encuentra de vacaciones, ha faltado injustificadamente o su vínculo laboral se encuentra suspendido. Los invitamos a revisar la consistencia de este tipo de asignaciones o bonos con la finalidad de cumplir correctamente con nuestras obligaciones laborales y tributarias.